



Munich Personal RePEc Archive

Institutional and regulatory constraints and the informal sector in Djibouti

Mahamoud, Ismael

19 September 2008

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/48886/>
MPRA Paper No. 48886, posted 06 Aug 2013 21:20 UTC

UNIVERSITE DE PARIS 12 – VAL DE MARNE
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION
ECOLE DOCTORALE, ECONOMIE, GESTION ET ESPACE
LABORATOIRE ERUDITE

Thèse
Pour obtenir le grade de
Docteur de l'Université de Paris 12
Discipline : Sciences Economiques

CONTRAINTES INSTITUTIONNELLES ET REGLEMENTAIRES
ET LE SECTEUR INFORMEL A DJIBOUTI

Présentée et soutenue publiquement par

ismael MAHAMOUD HOUSSEIN

Directeur de thèse:

PHILIPPE ADAIR

Jury:

Philippe Adair, Maître de conférences, HDR, Université de Paris 12-Val de Marne - Directeur de thèse

Gérard Duchêne, Professeur, Université de Paris 12-Val de Marne - Suffragant

Jacques Charmes, Directeur de Recherche à l'institut de Recherche pour le Développement (IRD) - Rapporteur

Jean-Pierre Lachaud, Professeur, Université Montesquieu, Bordeaux IV - Rapporteur

Michel Lelart, Directeur de recherche émérite au C.N.R.S., Laboratoire d'économie d'Orléans - Suffragant

19 septembre 2008

A mes parents...

L'université de Paris XII n'entend donner aucune approbation ou improbation aux opinions émises dans cette thèse. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur.

Sommaire

Remerciements	4
Sigles	5
Liste des tableaux	8
Liste des graphiques et encadrés	10
Introduction générale.....	11
1. Hypothèses et méthodologie	14
1.1 Hypothèses	14
1.2. Méthodologie : champ empirique et instruments d'analyse.....	15
2. Démarche et structure de la thèse.....	17
Chapitre 1 : Contraintes structurelles de l'économie djiboutienne	19
Introduction	19
I. Analyse macroéconomique et sectorielle.....	22
1. Analyse macroéconomique	22
2. Les principaux secteurs de l'activité économique.....	28
3. Pauvreté et développement.....	36
II. L'économie non observée.....	39
1. Approche indirecte	39
2. Analyse des activités informelles et estimation de leur poids dans le PIB officiel (approche directe).....	51
Conclusion.....	62
Chapitre 2 : Coûts de transaction, Institutions et Développement	63
Introduction	63
I. Les concepts théoriques	64
1. Marché <i>versus</i> firme, l'internalisation des coûts et les limites	64
2. Les droits de propriété, les contrats complets et la rationalité limitée	66
3. Les contrats incomplets et l'opportunisme.....	69
4. Confiance et relations contractuelles.....	73

II. Institutions et développement.....	80
1. Les droits de propriété à travers les exemples historiques.....	80
2. Les indicateurs institutionnels de la Banque Mondiale.....	85
Conclusion.....	91
Chapitre 3 : Analyse du secteur informel et ses relations avec les institutions.....	92
Introduction	92
I. Marché des biens et marché du travail.....	93
2. Définitions du secteur informel.....	96
II. L'analyse néo-institutionnaliste.....	102
1. Analyse du cadre institutionnel des micro-entreprises du secteur informel.....	103
2. Arrangement institutionnel et réduction des coûts de transaction.....	114
Conclusion.....	123
Chapitre 4 : Impacts des dysfonctionnements des institutions sur l'activité économique	125
Introduction	125
I. Base de données et indicateurs de gouvernance	126
1. Indicateurs d'évaluation du système politique	126
2. Indicateurs d'évaluation des performances économiques	128
II. Base de données « <i>Doing Business</i> ».....	135
1. Contraintes entrepreneuriales	136
2. Un régime fiscal discriminatoire et inefficace	137
3. Le droit du travail.....	139
4. Respect des contrats et inefficacité des tribunaux.....	142
5. La procédure de faillite	144
Conclusion.....	148
Chapitre 5 : Contraintes institutionnelles et secteur informel	149
Introduction	149
I. Mauvaise performance des institutions et poids l'ENO dans le PIB officiel	151
1. Lien entre qualité des institutions et poids de l'ENO dans le PIB officiel.....	151
2. La réglementation des micro-entreprises	155
II. Contraintes institutionnelles et blocage du développement des micro-entreprises	165
1. Origine et définition du phénomène de « <i>missing-middle</i> ».....	165
2. Mobilité des micro-entreprises.....	166
3. Facteurs explicatifs de la croissance des micro-entreprises du secteur informel.....	171

Conclusion.....	178
Chapitre 6 : Le financement du secteur informel.....	180
Introduction	180
I. Analyse théorique de l'émergence de la finance informelle, offre et demande de financement formel et informel et les différents programmes d'appui.....	181
1. Analyse théorique.....	181
2. Offre et demande de financement formel et informel	185
3. Les différents programmes d'appui.....	191
II. Les activités de transferts d'argent : les <i>hawalas</i>	195
1. Similitude avec la lettre de change.....	195
2. Fonctionnement du système	198
3. Les <i>hawalas</i> : caractéristiques par rapport aux autres activités de la micro-finance	199
4. Impact des fonds de <i>hawalas</i> sur l'économie.....	204
5. Difficultés à réglementer.....	206
Conclusion.....	209
Conclusion générale	210
Bibliographie.....	216
Annexe 1/ Enquêtes sur le secteur informel [PECTA, 1980 ; PATARE, 2001 ; Mahamoud, 2005a].....	229
Annexe 2/ Indicateurs de gouvernance, de la base des données « <i>Doing Business</i> »	240
Annexe 3/ Résultats des régressions	244
Annexe 4/ Résultats des AFC.....	249
Annexe 5/ Questionnaire de l'enquête 2005	250
Table des matières	257

REMERCIEMENTS

Cette thèse n'aurait pas vu le jour sans le travail de recensement des unités informelles dans la ville de Djibouti que m'avaient confié en 2001, les responsables du ministère des finances et de l'économie de Djibouti, en particulier Monsieur Ibrahim Hamadou à qui je lui renouvelle ma gratitude.

Je tiens à remercier Monsieur Philippe Adair, directeur de thèse, qui m'a témoigné sa patience et sa générosité pour diriger ce travail. La pleine confiance qu'il m'a accordée dès le début, m'a permis d'élaborer un plan de thèse personnel et propre à mes aspirations. Je voudrais aussi le remercier pour le temps qu'il m'a accordé tout au long de ces années, d'avoir cru en mes capacités et de m'avoir fourni d'excellentes conditions logistiques. De plus, les conseils qu'il m'a prodigué tout au long de la rédaction, ont toujours été clairs et succincts, me facilitant grandement la tâche et me permettant d'aboutir à la production de cette thèse.

Je remercie les rapporteurs de cette thèse Jacques Charmes et Jean Pierre Lachaud pour la rapidité avec laquelle ils ont lu mon manuscrit et l'intérêt qu'ils ont porté à mon travail. Merci également aux autres membres du jury qui ont accepté de juger ce travail : Michel Lelart et Gérard Duchêne.

Mes plus sincères remerciements vont également au service de coopération et d'actions culturelles français et à l'ensemble de son personnel, pour le soutien et le financement de cette recherche.

Je remercie l'ensemble de l'équipe du laboratoire ERUDITE de l'université de Paris XII ainsi que mes collègues de l'université de Djibouti et mes amis pour leurs encouragements.

Mes pensées vont tout droit à ma famille, à mes parents et mes frères Houssein, Madobé et Faïçal à qui je leur dédie cette thèse.

Sigles

AFD : Agence Française de Développement

AID : Aéroport International de Djibouti

APD : Aide Publique au Développement

AUC: *Area Under the Curve*

BAD: Banque Africaine Développement

BBC : *British Broadcasting Corporation*

BCD : Banque Centrale de Djibouti

BCI: Banque Commerciale et Industrielle

BIC : Impôt sur le Bénéfice Industriel et Commercial

BIT : Bureau International du Travail

BIS : Banque Commerciale Indosuez

BEEPS : *Business Environment and Enterprises Performance Survey*

CC : *Control of Corruption*

CA : Chiffre d’Affaires

CCID : Chambre de Commerce et de l’Industrie de Djibouti

CDE : Chemin de fer Djibouto-Ethiopien

CIM : *Contract Intensive Money*

CISE : Classification Internationale des Statuts dans l’Emploi

CIST : Conférence Internationale des Statisticiens du Travail

DPW : *Dubai Ports World*

EBITDA : Taux de rentabilité d’exploitation

EDAM-IS : Enquête Djiboutienne Auprès des Ménages-Indicateurs Sociaux

EDD : Electricité de Djibouti

ENO : Economie Non Observée

ENOC : *Emirat National Oil Compagnie*

EPIC : Etablissement Public à Caractère Industriel et Commercial

FDED : Fond de Développement Economique de Djibouti

FDJ : Franc Djibouti

FIDH : Fédération International de Droit de l’Homme

FMI : Fonds Monétaire international

FNUAP : Fonds des Nations Unies pour la Population

FOB : *Free On Board*

FONAPRAM : Fonds National de Promotion de l'Artisanat et des petits Métiers

FRPC : Facilité pour la Réduction de la Pauvreté et la Croissance

FSD : Fond Social de Développement

ICB : *International Commercial Bank*

ICOR : *Incremental Capital Output Ratio*

IDE : Investissements Directs Etrangers

IDH : Indicateur de développement Humain

ILD : *Instituto para la Libertad y la Democracia*

ILO : *International Labour Office*

IMP : Impôt sur les personnes Morales

MEFPP : Ministère de l'Economie, des Finances, de la Planification, chargé de la Privatisation

MENA: *Middle East and North Africa*

MET : Ministère de l'Équipement et des Transports

OIT : Organisation Internationale du Travail

OMD : Organisation Mondiale de la Douane

OMS : Organisation Mondiale de la Santé

ONED : Office National des Eaux de Djibouti

ONG : Organisation Non gouvernementale

OPS : Organisation de Prévoyance Sociale

PAID : Port Autonome International de Djibouti

PATARE : Projet d'Appui à la Restructuration de l'Economie

PECTA : Programme des Emplois et des Compétences Techniques pour l'Afrique

PMA : Programme Alimentaire Mondial

PME : Petite et Moyenne Entreprise

PNUD : Programme des Nations Unies pour le Développement

PPA : Patente Payable par Anticipation

PR : Premier Ministre

PREALC : Programme Régional de l'Organisation Internationale du Travail pour l'Emploi en Amérique Latine

RL: *Rule of Law*

RQ: *Regulatory Quality*

RFI : Radio France International

RMDH : Rapport Mondial sur le Développement Humain
RNDH : Rapport National sur le Développement Humain
ROC: *Receiver Operating Characteristic*
SA: Société Anonyme
SARL : Société à Responsabilité Limitée
SCN : Système de Comptabilité Nationale
SEWA : *Self-Employed Women Association*
TCER : Taux de Change Effectif Réel
TIC : Taxe Intérieure de Consommation
TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée
UE: Union Européenne
UNICEF: *United Nations International Children's Emergency Fund*
US: *United States*
USAID: *United States Agency for International Aid*
VOA: *Voice of America*
WBES: *World Business Environment Survey*

Liste des tableaux

Tableau 1/ Indicateurs socio-économiques	20
Tableau 2/ Prélèvements obligatoires	25
Tableau 3/ PIB officiel et agrégats monétaires, (milliards FDJ).....	40
Tableau 4/ Part de l'ENO dans le PIB officiel, méthode «cash/dépôt»	41
Tableau 5/ Poids de l'économie non observée dans le PIB officiel (en %) selon M1	43
Tableau 6/ Coefficients d'ajustement	43
Tableau 7/ Analyse de la variance.....	44
Tableau 8/ Paramètres du modèle	44
Tableau 9/ Poids de l'économie non observée dans le PIB officiel (en %) selon M2	45
Tableau 10/ Coefficients d'ajustement	46
Tableau 11/ Analyse de la variance.....	46
Tableau 12/ Paramètres du modèle	46
Tableau 13/ Part de l'ENO dans le PIB officiel, méthode des «transactions».....	49
Tableau 14/ Taille et secteur des entreprises en 2001 et 2005	52
Tableau 15/ Entreprises du secteur informel selon le secteur d'activité en 2005	54
Tableau 16/ Age de l'entreprise informelle.....	55
Tableau 17/ Variation des effectifs (entre 2001-2005)	58
Tableau 18/ Structure de la valeur ajoutée brute du secteur informel millions FDJ en 2005 ..	61
Tableau 19/ Productivité du travail en millions FDJ en 2005.....	61
Tableau 20/ récapitulation des indicateurs de Gouvernance utilisés par la Banque Mondiale	86
Tableau 21/ Composantes du secteur informel et de l'emploi informel	102
Tableau 22/ Classement de Djibouti : «Facilité de faire des affaires» 2006et 2007	136
Tableau 23/ Création d'entreprise	136
Tableau 24/ Exécution des contrats.....	143
Tableau 25/ Coûts de la procédure de faillite.....	146
Tableau 26/ Les variables.....	152
Tableau 27/ Matrice de corrélation	152
Tableau 28/ Coefficients d'ajustement.....	153
Tableau 29/ Analyse de la variance.....	153
Tableau 30/ Paramètres du modèle	153
Tableau 31/ Coefficients d'ajustement	154

Tableau 32/ Voies de recours	159
Tableau 33/ Le commerçant déclare la valeur réelle de ses produits (FDJ)	160
Tableau 34/ Le commerçant sous évalue la valeur réelle de ses produits (FDJ).....	160
Tableau 35/ Coût de la corruption et coûts de la fraude fiscale (FDJ).....	161
Tableau 36/ Qu'est-ce que l'Etat pourrait faire pour vous ?	164
Tableau 37/ Matrice de mobilité des entreprises.....	168
Tableau 38/ Evolution du nombre d'actifs pour chaque entreprise	168
Tableau 39/ Matrice de transition des entreprises	169
Tableau 40/ Probabilité de passage de 1er segment en 2001 au 2ème segment en 2005.....	170
Tableau 41/ Probabilité de passage de 2ème segment en 2001 au 3ème segment en 2005 ...	170
Tableau 42/ Probabilité de passage de 3ème segment en 2001 au 4ème segment en 2005 ...	170
Tableau 43/ Valeurs propres	171
Tableau 44/ Corrélations variables/facteurs	172
Tableau 45/ Matrice de confusion pour l'échantillon d'estimation.....	173
Tableau 46/ Avez-vous eu une autorisation administrative ?	174
Tableau 47/ Type d'autorisation administrative.....	175
Tableau 48/ Corrélations variables/facteurs 1	175
Tableau 49/ Avez-vous un compte bancaire ?	186
Tableau 50/ Avez-vous déjà obtenu un crédit bancaire ?.....	186
Tableau 51/ Le fait de ne pas être en règle vous empêche t-il d'accéder au crédit ?	187
Tableau 52/ Êtes-vous membre d'une association ou d'un groupement professionnel ?	189
Tableau 53/ Crédit bancaire et tontine	190
Tableau 54/ Montants et remboursements des prêts	192
Tableau 55/ Nombre des bénéficiaires : base du FSD et de l'échantillon par cycle.....	192
Tableau 56/ Activités créées par le programme de FSD	193
Tableau 57/ Impact sur l'emploi du programme FSD.....	194
Tableau 58/ Flux d'argent envoyés (en valeur absolue et %).....	200
Tableau 59/ Flux d'argent reçus selon les tranches (en valeur absolue et %).....	201
Tableau 60/ Estimation par année et par tranche des transferts d'argent reçus (millions \$ et %)	199
Tableau 61/ Commissions prélevées sur les fonds reçus (\$ et moyenne %).....	203
Tableau 62/ Commissions prélevées sur les fonds envoyés (\$ et moyenne %).....	203
Tableau 63/ Évolution des flux des <i>hawalas</i> reçus et envoyés (millions \$)	204

Tableau 64/ Évolution des flux des <i>hawalas</i> reçus, IDE, APD et PIB (millions \$).....	206
---	-----

Liste des graphiques et encadrés

Graphique 1/ Taux de croissance du PIB à prix constant (2000-2007).....	24
Graphique 2/ Evolution de la productivité du travail (1999-2003).....	24
Graphique 3/ Evolution de l'APD entre 2002 et 2006 (en millions de \$ US).....	27
Graphique 4/ Préd(M1) / M1.....	45
Graphique 5/ Préd(M1) / M2.....	47
Graphique 6/ Evolution du taux de liquidité et du coefficient de circulation de la monnaie (1997-2005).....	50
Graphique 7/ Composantes de l'économie non observée.....	95
Graphique 8/ Bien collectif du club.....	117
Graphique 9/ Principes de fonctionnement du système <i>hawala</i>	118
Graphique 10/ Allocation optimale du bien collectif par le <i>hawala</i>	121
Graphique 11/ <i>Voice and Accountability</i> (1996-2005).....	126
Graphique 12/ <i>Regulatory Quality</i> (1996-2005).....	126
Graphique 13/ <i>Rule of Law</i> (1998-2005).....	130
Graphique 14/ <i>Control of Corruption</i> (1998-2005).....	132
Graphique 15/ Régression de Poids du secteur informel par rapport au PIB par <i>RL</i>	151
Graphique 16/ Variables (axes F1 et F2 : 100%).....	169
Graphique 17/ <i>Courbe ROC</i>	170
Graphique 18/ Variables (axes F1 et F2 : 100%).....	173
Graphique 19/ <i>Courbe ROC</i>	174
Graphique 20/ Mécanisme de fonctionnement de la lettre de change.....	194
Graphique 21/ Principaux utilisateurs des <i>hawalas</i>	198
Graphique 22/ Flux de <i>hawalas</i> reçus par rapport au PIB (2002-2006).....	202
Graphique 23/ Evolution des IDE par rapport au PIB (2002-2006).....	202
Graphique 24/ Evolution de l'APD par rapport au PIB (2002-2006).....	202
Encadré 1/ Eléments de calcul du taux de change effectifs réel	26
Encadré 2/ Définition de l'Indicateur de Développement Humain.....	38
Encadré 3/ Exemple d'institutions formelles dans l'histoire des Etats-Unis.....	82
Encadré 4/ <i>Standard Unobserved Component Model</i>	135
Encadré 5/ Modèle explicatif de la fraude fiscale à la douane.....	159

Introduction générale

L'économie djiboutienne est essentiellement tributaire du secteur tertiaire qui réalise environ 80% du PIB ; le secteur primaire concentre 3,5% de l'ensemble de la valeur ajoutée contre 16,4% pour le secteur secondaire. La position géostratégique, le manque des ressources naturelles, l'aridité du sol, la faiblesse des précipitations annuelles ont concouru à l'émergence de cette structure d'activité atypique.

Sur le plan de bien être de la population, Djibouti se caractérise par une paupérisation assez importante. Selon le *Rapport Mondial sur le Développement Humain* 2007, Djibouti se place au 149^{ème} rang avec un IDH de 0,516 en 2006. La faiblesse de l'indice situe le pays parmi les pays les moins avancés (PMA), même si la Banque Mondiale le classe dans les économies à revenu intermédiaire (tranche inférieure).

L'extrême pauvreté (c'est à dire les personnes vivant moins de 1\$ US par jour) toucherait 42% de la population en 2002 contre 9,6% en 1996. Avec un taux de croissance du PIB de l'ordre de 1% en moyenne pendant la décennie 1990, le niveau de vie de la population s'est sensiblement dégradé.

Cette situation sociale est d'autant plus difficile que le chômage atteint des proportions dramatiques. Dans la ville de Djibouti, le taux de chômage est estimé près à de 43,5% de la population en âge de travailler (15-55 ans). Dans les quartiers populaires, ce sont 82% des chefs de ménage, des foyers, qui sont touchés. La forte urbanisation (85% des habitants vivent dans les principales villes du pays) à la différence des autres pays africains, et l'exode rural des populations des pays limitrophes, fuyant les guerres civiles et les sécheresses chroniques dans ces régions, ont également contribué à la croissance de l'offre du travail.

Pour illustrer l'ampleur du défi de l'emploi, toute chose étant égale par ailleurs, il suffit de considérer le cas où la main d'œuvre s'accroît au taux de 1,8% par an (en supposant un accroissement égal au taux de croissance démographique) et où l'élasticité de l'emploi par rapport à la croissance du produit intérieur brut (PIB) est de 0,5. Afin de maintenir le taux de chômage au même niveau, le taux de croissance devra aussi augmenter de 3,6%, ce qui est nettement supérieur aux taux enregistrés à Djibouti dans la décennie 1990 (moins de 2%).

Or pour atteindre un taux de croissance du PIB de l'ordre de 3,6%, un taux d'investissement de 10,6% est nécessaire, en supposant un ratio d'accroissement capital/production relativement modeste de 3 à 1. Il convient de rappeler qu'il s'agit là d'un minimum

nécessaire au maintien d'un simple statu quo et des taux bien supérieurs seraient nécessaires pour que la situation s'améliore [Mahamoud, 2005c].

Face à ce couple infernal, pauvreté et chômage, la question du secteur informel se révèle d'une importance cruciale, car il est devenu inévitablement le principal régulateur du chômage. En effet, le secteur informel offre l'avantage de favoriser une utilisation intensive de main-d'œuvre et ne requiert pas nécessairement des ressources financières importantes. De plus, il contribue à développer l'esprit d'initiative de l'entrepreneur et représente un véritable lieu de formation (sur le tas) pour une grande partie de la population exclue d'un système éducatif peu performant. Il concourt à la satisfaction en biens de consommation d'une grande majorité de la population. Compte tenu de la structure tertiaire de l'économie, les biens et les services de subsistance sont essentiellement importés et vendus à des prix prohibitifs, alors que l'éventail très fourni des métiers et le développement des activités informelles peuvent représenter une alternative très judicieuse à la production de ces biens sur place. Il en est ainsi de certaines activités comme la construction (tâcherons, briqueterie, charpenterie...) dont le développement devrait permettre aux populations pauvres de pouvoir disposer d'un habitat décent à un coût raisonnable, du travail du bois et des métaux (fabrication de mobilier et ustensiles de cuisine) et surtout du développement des activités de transformation de matériaux locaux disponibles comme le palmier, la tannerie, la poterie et la broderie...

Il s'agit donc, dans le cadre de cette thèse, d'appréhender les unités économiques du secteur informel à partir d'un premier niveau, macroéconomique, celui de *l'environnement institutionnel* (fonction de régulation, de stimulation et d'encadrement) dans lequel les activités informelles évoluent. Autrement dit, il s'agit de faire une analyse critique des institutions qui régulent l'activité économique d'une manière générale et de comprendre leurs effets néfastes.

Ensuite, à un deuxième niveau, microéconomique, nous analysons l'impact de *cet environnement institutionnel et réglementaire sur les activités de micro-entreprises du secteur informel*. Il s'agit de souligner les freins institutionnels qui sont à l'origine de l'informalité des unités économiques.

Les travaux de cette thèse s'inscrivent dans la perspective analytique du rôle des institutions en économie (North, Coase, Williamson...) en s'efforçant d'approfondir l'analyse des facteurs institutionnels explicatifs de l'économie informelle. Il s'agit de vérifier que l'informalité des unités économiques résulterait de l'inadaptation du système institutionnel en place en République de Djibouti et son régime normatif.

L'économie informelle est régie par des règles, des normes et des prescriptions qui déterminent les droits et les obligations de ses agents économiques ainsi que les procédures qui vont conduire au règlement des conflits qui pourraient se produire entre ses agents. Elles ne correspondent pas aux exigences juridiques des codes du travail, des impôts ou du droit social, surtout lorsque celles-ci sont trop contraignantes ou inadaptées.

Ces réglementations sont également contraignantes car les textes de lois nécessitent pour les entrepreneurs du secteur informel de multiples formalités à remplir, coûteuses en temps ou en argent, complexes au regard du niveau d'éducation du public concerné.

Ces réglementations sont inadaptées du fait de l'ignorance de l'existence de la loi et de son contenu par l'entrepreneur. Ce dernier peut ainsi s'estimer insuffisamment informé ou maladroitement conseillé par les administrations compétentes. Il est impensable de demander à des analphabètes de souscrire à des règles qu'ils ne comprennent pas et qui, de surcroît sont contraires aux pratiques coutumières et aux normes extralégales que respecte la majorité de la population.

Ces pratiques ont des effets notables en termes d'intégration économique et de régulation sociale, fonctions pour lesquelles l'Etat africain s'est révélé défaillant, voire impuissant.

Dans le milieu urbain, des pratiques telles que la tontine (qui joue un rôle significatif dans le processus de capitalisation des micro-entreprises), l'apprentissage artisanal (qui est essentiel pour la formation d'un capital humain) ou encore les associations d'entraide mutuelle (dont l'initiative, la gestion et le contrôle démocratique relèvent de la base), attestent de la validité d'institutions économiques et sociales capables d'une constante adaptation.

Les résultats de cette thèse montrent clairement qu'un cadre institutionnel inadapté, contraignant et défaillant favorise l'économie non observée et par conséquent les activités économiques informelles.

1. Hypothèses et méthodologie

1.1 Hypothèses

L'hypothèse 1 est que le poids de l'ENO dans le PIB officiel et par conséquent l'ampleur du secteur informel dans l'économie djiboutienne est le résultat du cadre institutionnel et réglementaire contraignant et défaillant (corruption de l'administration, fraude fiscale, faiblesse du système judiciaire...). Le respect du droit de propriété, l'action du gouvernement, l'observance des règlements et la transparence des procédures d'attribution de marchés publics sont des éléments clés qui agissent sur les performances économiques et constituent un facteur significatif pour expliquer le poids de l'ENO dans le PIB officiel.

L'hypothèse 2 est que les effets de lois et de réglementations contraignantes sur l'économie dans son ensemble, et sur les entreprises en particulier, conduisent à une allocation inefficace des ressources et entraînent des coûts de transactions et des délais prohibitifs qui expliquent que bon nombre d'entrepreneurs fassent le choix d'entrer et de se maintenir dans le secteur informel.

L'hypothèse 3 est qu'un environnement institutionnel et juridico-administratif inadapté engendre nombre de contraintes qui nuisent aussi bien à l'émergence qu'au développement des micro-entreprises. Ces dernières sont souvent conduites à conserver une petite taille (moins de 6 actifs), correspondant à un effet de seuil, un chaînon manquant (*missing middle*) entre les micro-entreprises très nombreuses et les entreprises modernes de taille supérieure.

1.2. Méthodologie : champ empirique et instruments d'analyse

Le champ empirique comporte trois dimensions.

La première dimension concerne l'estimation du poids de l'économie non observée (ENO) dans le PIB officiel à partir des approches monétaires indirectes.

Nous sommes partis des agrégats monétaires pour établir des estimations du poids de l'ENO dans le PIB officiel. Les estimations réalisées à partir de l'approche «cash/dépôt» de Cagan [1958] puis de Gutmann [1977] ont été retenues pour la suite de l'analyse. Nous avons écarté la méthode des «transaction» [Feige, 1989] car elle surévalue le poids de l'économie non observée dans le PIB officiel. Quant à la méthode Tanzi [1983], le modèle économétrique nécessitait des variables fiscales qui font défaut. L'estimation de l'ENO qui englobe le secteur informel, peut constituer un indicateur de faible gouvernance.

Ensuite, nous avons cherché à identifier, à l'aide d'une régression, s'il y a un lien entre la qualité des institutions et le poids de l'ENO, mesuré par les indicateurs de gouvernance de la Banque Mondiale (*Rule of Law, Regulatory Quality et Control of Corruption*).

La deuxième dimension relève des enquêtes réalisées auprès des unités économiques informelles qui ont fait l'objet d'une analyse longitudinale.

Une enquête a été réalisée par l'auteur en 2001 sur un échantillon de 150 unités informelles. 4 ans plus tard, le même échantillon a été interrogé ; 103 entreprises ont été retrouvées et soumises de nouveau à un questionnaire [Mahamoud, 2005a].

Pour mettre en évidence les mécanismes de fraude fiscale à la douane, nous nous sommes intéressés, à partir de l'enquête de 2005, au cas réel d'un petit commerçant qui importe 2 fois par an trois types de produits par container de Dubaï [Mahamoud, 2005b].

L'enquête de 2007 portant sur 6 agences de transferts d'argent (*hawalas*) parmi les 12 agences figurant dans les fichiers de la Banque centrale de Djibouti a permis d'analyser leurs données comptables et d'estimer les flux financiers.

La troisième dimension porte sur l'analyse des textes et règlements encadrant l'activité économique. L'identification des contraintes et des avantages pour les entreprises des

prescriptions légales, conduit à examiner la pertinence des textes des lois et des règlements en vigueur et leur applicabilité aux micro-entreprises informelles.

Des entretiens semi-directifs avec les fonctionnaires des administrations concernées ont été organisés afin de vérifier en pratique, auprès des décideurs institutionnels responsables l'application et le contrôle de ces prescriptions : notamment les conditions d'application (ou de non-application) des lois et règlements identifiés; le degré d'observance, les pratiques et les mécanismes de contrôle en place, les incitations économiques offertes et les coûts encourus par les entrepreneurs.

Les instruments d'analyse et les outils de traitement des données recouvrent les matrices de mobilité et l'analyse discriminante.

La dynamique de la mobilité de des micro-entreprises entre les deux enquêtes (2001 et 2005) est appréhendée à l'aide des matrices de transition. Il s'agit de mettre en évidence, à travers la variation de l'effectif employé, le phénomène d'effet de seuil (*missing middle*).

L'analyse factorielle discriminante permet d'isoler les facteurs qui pourraient expliquer le seuil apparent de blocage des micro-entreprises au delà d'un effectif de 6 à 9 actifs.

2. Démarche et structure de la thèse

Le chapitre 1 est un descriptif de la situation socio-économique de la République de Djibouti. L'environnement économique d'une manière générale influe sur la dynamique des petites activités informelles. Une analyse du secteur informel ne saurait être pertinente si elle ne prend pas en compte les contraintes au niveau macroéconomique auxquelles l'économie djiboutienne est confrontée, le phénomène de l'informalité résultant des médiocres performances macroéconomiques et institutionnelles (coûts des facteurs).

Le chapitre 2 mobilise les corpus théoriques (North, Coase, Williamson...) permettant d'éclairer en quoi la nature des institutions et leur fonctionnement dans un pays, influencent le processus de développement; l'objectif étant de montrer que la qualité des institutions détermine l'importance des coûts de transaction et donc le niveau de développement. Les arguments théoriques développés dans ce chapitre nous permettront d'analyser le fonctionnement des institutions à Djibouti et leur impact sur l'activité économique dans les chapitres (4 et 5).

Le chapitre 3 présente d'abord, une analyse du concept du « secteur informel » en termes réels à travers le marché des biens et le marché du travail ; ensuite, il identifie les arrangements institutionnels utilisés par les agents du secteur informel pour réduire les coûts de transaction auxquels ils sont confrontés. L'intérêt de chapitre est de faire un état des lieux des travaux sur le secteur informel et leurs limites.

Le chapitre 4 fait un examen critique des institutions qui encadrent l'activité économique en s'inspirant des 6 indicateurs de gouvernance macroéconomiques [Kaufmann *et al.*, 2006] et des conditions microéconomiques d'activité des entreprises privées (*Doing Business*).

Le caractère complémentaire de ces deux sources nous permet d'asseoir notre analyse sur une base plus complète pour mieux apprécier les obstacles au développement du secteur privé à Djibouti.

Le chapitre 5 analyse la dimension plus microéconomique des contraintes institutionnelles auxquelles les micro-entreprises sont confrontées.

En comparant la dynamique de l'emploi dans les entreprises informelles à Djibouti par rapport à celle d'autres pays en développement [Marniesse et Morrisson, 2000], il apparaît un taux de création d'emploi nettement supérieur aux taux observés dans d'autres villes des pays en développement.

L'analyse de la mobilité des micro-entreprises entre les différents segments d'effectifs employés confirme la thèse selon laquelle des entreprises dans les pays en développement butent sur un seuil qui varie de 6 à 9 actifs ou à 10 actifs et plus.

La corruption, l'inadaptation des textes fiscaux, la lourdeur administrative font que la fiscalité est une variable d'ajustement pour les unités économiques informelles, favorisant ainsi la fraude fiscale (à la douane).

Le chapitre 6 étudie les différentes modalités de financement du secteur informel notamment les activités de transfert d'argent (*hawalas*) qui sont quasiment absentes dans les études consacrées aux pratiques financières semi-formelles ou informelles dans les pays en développement. Celles-ci constituent une source de financement pour les activités du secteur informel, surtout dans une économie de négoce comme celle de Djibouti. Ces *hawalas* présentent des similitudes avec les caractéristiques des institutions de micro-finance. Enfin, nous soulignons leur impact significatif sur le plan macro-économique.

Chapitre 1 : Contraintes structurelles de l'économie djiboutienne

Introduction

Située à l'entrée de la Mer Rouge, la République de Djibouti s'étend sur une superficie de 23.000 km². La population est loin d'être connue avec précision faute des statistiques fiables et le dernier recensement remonte en 1980. Selon la Banque Mondiale, la population est d'environ 818 500 personnes en 2006 avec un accroissement démographique de 1,8% en 2004. Les zones urbaines accueillent 80% de la population dont les 2/3 à Djibouti Ville. La présence d'un nombre important de réfugiés venus des pays limitrophes rend difficile la collecte des données démographiques.

La structure du PIB est atypique. Le secteur primaire concentre moins de 3% de l'ensemble de la valeur ajoutée. Toute l'économie est articulée autour d'un secteur tertiaire qui réalise environ 80% du PIB. Une grande partie de ce secteur est liée à l'échange international, notamment à travers l'activité du port. La façade maritime et les contraintes géophysiques du territoire (aridité du sol, faiblesse des précipitations annuelles) ont concouru à l'émergence de cette structure d'activité tandis que l'étroitesse du marché intérieur constitue un obstacle important pour le développement d'un embryon d'industrie. De par son chiffre de la population et son positionnement géographique, Djibouti constitue un centre régional de commerce et de services contribuant à l'animation des pays de l'intérieur [Plane, 2004].

Sur le plan de bien être de la population, Djibouti se caractérise par une paupérisation assez importante. Selon le *Rapport Mondial sur le Développement Humain* 2007, Djibouti se place au 149^{ème} rang avec un IDH de 0,516 en 2006. La faiblesse de l'indice le situe parmi les pays les moins avancés (PMA), même si la Banque Mondiale le classe dans les pays de la tranche inférieure des économies à revenu intermédiaire.

Ce chapitre dresse un panorama des contraintes macroéconomiques qui pèsent sur l'économie de Djibouti. Il recouvre une analyse macroéconomique et sectorielle de l'économie (I) et de l'économie souterraine (II).

Tableau 1/ Indicateurs socio-économiques

	1980	2000	2007
Population totale	340 089	714 600	818 500 (2006)
Croissance annuelle de la population	...	3%	1,8% (2006)
Espérance de vie à la naissance (années)	46 (1980-1985)	52,5	54,5 (2006)
Taux de fertilité (nombre de naissances réduites)	6,6	5,3	4,1 (2006)
Accès à l'enseignement primaire (% classe d'âge)	37%	33,4%	35,5% (2006)
Accès à l'enseignement secondaire (%classe d'âge)	...	14,4%	22,4% (2006)
Pauvreté extrême (moins de 1 \$/jour)	...	34,7% (2002)	34,7% (2002)
Indice de Développement Humain	...	0,34 (139 ^{ème} /174 pays)	0,516 (149 ^{ème} /177 pays)
Revenu National Brut per capita (\$)	792	700,0	1099,353
PIB courant (millions \$)	301	551,2	841
Taux de croissance annuel du PIB	4,7%	0,8%	5,2%
Taux d'inflation annuel	11,7%	2,4%	5,02%
Agriculture (% valeur ajoutée)	4%	3,5%	3,5% (2006)
Industrie (%valeur ajoutée)	29%	15,4%	16,4% (2006)
Services (%valeur ajoutée)	66%	81,1%	80,1% (2006)
Exportations de biens et services (%Valeur ajoutée)	...	35,1%	39,9% (2006)
Importations de biens et services (%valeur ajoutée)	...	50,4%	57,3% (2006)

Source: FMI [2008]; Banque Mondiale [2007]; PNUD [2007]

L'extrême pauvreté (c'est à dire les personnes vivant moins de 1 \$ par jour) toucherait 42% de la population en 2002 contre 9,6% en 1996 [PNUD, 2002]. Avec un taux de croissance de l'ordre de 1% en moyenne dans les années 1990, le niveau de vie de la population s'est sensiblement dégradé. Le PIB par habitant est d'environ 13% inférieur à celui qui était observé lors de l'indépendance en 1977. Autre manifestation de l'urgence d'une reprise économique vigoureuse, le chômage progresse pour atteindre 59% en 2002 contre 44% en 1996. Face à cette spirale de la pauvreté, l'Etat a entrepris des mesures (micro crédit, travaux à haute intensité de main d'œuvre, logement sociaux, constructions des dispensaires et des écoles dans les quartiers et régions défavorisés) dans le cadre de la Facilité pour la Réduction de la Pauvreté et la Croissance (FRPC) appuyée par le FMI.

Ces contre-performances macroéconomiques seraient donc en contradiction avec le principe largement reconnu qu'une économie est d'autant plus efficace que ses activités sont plus exposées à la concurrence mondiale, choisies selon les principes de la spécialisation et de l'avantage comparatif. Car le taux d'ouverture, mesuré par le taux d'exportation ou d'importation des biens, des services et des revenus de facteurs, avoisinait respectivement 50% et 60% en 2001 [Plane, 2004].

Une autre caractéristique importante de cette petite économie tient à la stabilité de son système monétaire qui repose sur le système de Caisse d'émission (*currency board*) par lequel la création de monnaie se régule automatiquement par le solde des paiements internationaux. En d'autres termes, l'obligation de couverture de la monnaie nationale par des devises, enlève tout pouvoir monétaire discrétionnaire à la Banque centrale. Le rôle de cette dernière se limite à faire respecter les règles du jeu de la caisse d'émission, de contrôler et de superviser la liquidité du système bancaire en lui imposant des ratios prudentiels. Cette démarche est d'autant plus importante que les banques n'ont rien à attendre d'un refinancement de la banque centrale qui leur permettrait de faire face à d'éventuelles tensions de liquidité ou à des problèmes plus structurels de gestion du risque sur les créances. Cette dimension du système monétaire djiboutien explique la faiblesse structurelle de l'inflation, voisine de celle observée dans les pays industrialisés, et l'attachement de long terme des autorités à un taux de change fixe du franc djiboutien envers sa monnaie de rattachement au taux de 177,721 FDJ pour 1 \$. Entre mars 1999 et mars 2003, l'inflation consolidée de la période a été inférieure à 5%, soit un rythme annuel de 1 à 2% par an.

En l'absence de politique monétaire discrétionnaire, l'intervention de l'Etat par les finances publiques revêt une importance particulière. Les autorités conservent une marge de manœuvre notable sur l'économie. Sans recourir au financement monétaire, elles peuvent en effet, constituer des arriérés de paiements voire dans un pays où le secteur public est étendu, mobiliser la trésorerie des entreprises sous leur contrôle. Dans tous les cas, le comportement de l'Etat est déterminant pour la santé économique et financière du pays [Plane, 2004].

I. Analyse macroéconomique et sectorielle

1. Analyse macroéconomique

1.1. Evolution de la situation économique durant la décennie 1990

Durant les années 1990, l'évolution de la situation économique et financière du pays a connu deux phases importantes : la période 1991-1995 correspondant à la phase pré-ajustement structurel et la période sous ajustement *stand-by* (1996-1999).

1.1.1. Période pré-ajustement: 1991-1995

Compte tenu de la structure du PIB et du régime monétaire et de l'étroitesse du marché, la croissance de Djibouti dépend en fait des facteurs externes, notamment de la demande régionale des services et de l'aide étrangère. Il s'en est suivi par conséquent une diminution de la demande de services du port ainsi que de l'aide extérieure dans la première moitié de la décennie 1990. Entre 1991 et 1995, le PIB nominal s'est accru en moyenne de 2,1% par an, taux légèrement supérieur au taux d'accroissement démographique (de l'ordre de 1,8%) mais inférieur au taux d'inflation (4,8%).

Cette faiblesse de la croissance s'est traduite par une diminution du solde de la balance des paiements. Le déficit de la balance commerciale représentait 47% du PIB en 1991, ce déficit est de moins en moins compensé comme dans les années précédentes par l'excédent de la balance des services et les transferts de l'aide extérieure. Ainsi, entre 1991 et 1995, le solde de la balance des opérations courantes a continué à se détériorer avec comme résultat une accumulation des arriérés extérieurs et une diminution des réserves officielles (le ratio de couverture des importations est passé de 6,3 mois à moins de 5 mois).

De même, le budget de l'Etat est structurellement déficitaire et le déficit est généralement comblé par des apports étrangers, essentiellement des dons. En 1991, le déficit budgétaire représentait 17% du PIB. Avec l'éclatement du conflit dans le Nord à la fin de l'année 1991, la situation s'est considérablement détériorée : le triplement des effectifs des forces armées et de la sécurité entraînant une explosion des dépenses salariales de l'Etat (plus de 30% d'augmentation entre 1991 et 1992), déficit du budget de l'ordre de 27% du PIB, un cumul d'arriérés auprès des entreprises publiques et des fournisseurs privés. Parallèlement, les contributions extérieures, constituées pour une bonne partie par des dons et les financements sur projets, ont diminué de manière considérable (de plus de 50% entre 1991 et 1995).

Contraint par la particularité de son régime monétaire (*currency board*), l'Etat n'avait donc plus d'autre alternative que de recourir à l'emprunt auprès des entreprises publiques mettant

ces dernières dans une situation financière critique et de cumuler des arriérés auprès des fournisseurs, puis à partir de 1995 auprès des salariés de l'administration.

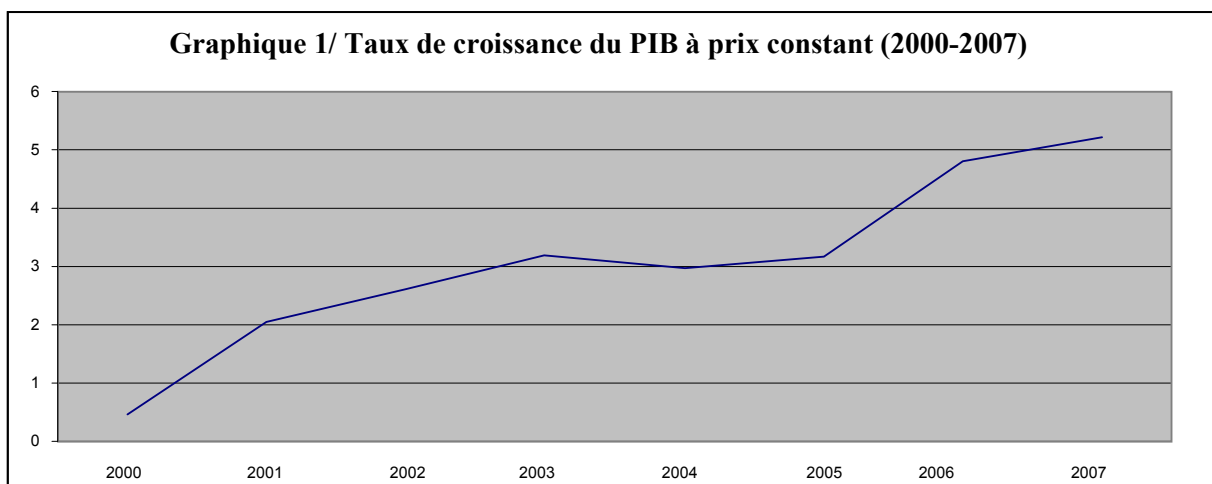
1.1.2. Période d'ajustement structurel: 1996-1999

La situation budgétaire devenant intenable en 1995, Djibouti a entamé des discussions avec le FMI pour la conclusion d'un accord de confirmation (*stand-by*) entré en vigueur en avril 1996. Le programme est fondé sur une réduction du déficit budgétaire à travers une restriction des dépenses publiques, et principalement de la masse salariale réduite de 15,3% en valeur nominale par rapport à son niveau de 1995. Par ailleurs, le programme confère un pouvoir important de contrôle des dépenses au ministère des finances, car une absence quasi-totale de contrôle interne caractérisait l'engagement et le règlement des dépenses publiques. A travers ce programme, l'Etat a mis en place une stratégie à moyen terme, prévoyant outre l'assainissement des finances publiques à travers la démobilisation des effectifs militaires, la restructuration des entreprises publiques, la promotion du secteur privé et la libéralisation économique et des réformes structurelles. Le programme *stand-by* a duré jusqu'en mars 1999.

1.2. Evolution de la situation économique depuis 2000

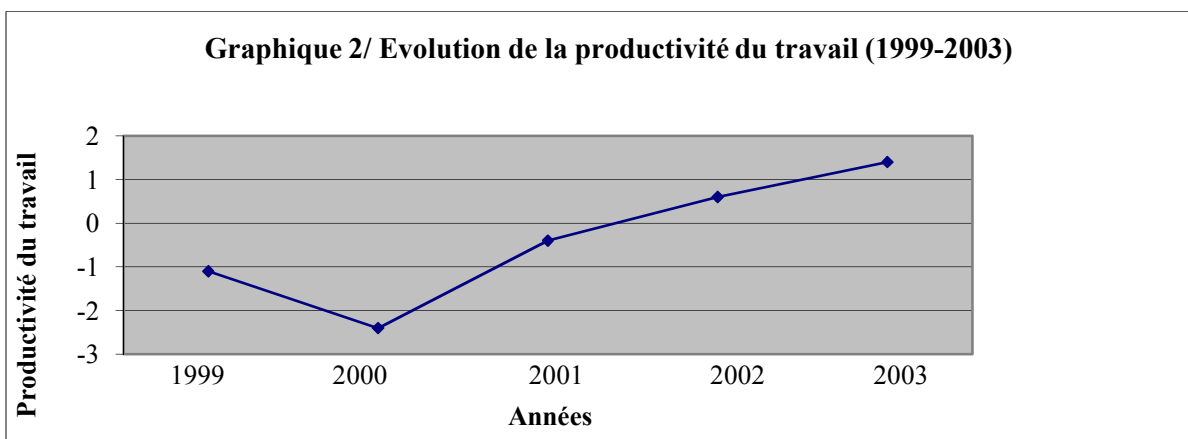
En 2007, le taux de croissance à prix courant se situe autour de 5,2% avec une inflation de 5%. Il n'est pas encore suffisant pour endiguer largement le phénomène de la pauvreté d'une population qui augmente de 1,8% par an (en 2006).

Pour la période entre 2000 et 2007, le taux de croissance à prix courant était de 3,06% en moyenne contre 5,1% pour les pays à revenu intermédiaire [World Bank, 2007]. Ainsi, il y a un besoin urgent de réaliser et soutenir un taux de croissance plus élevé.



Source: FMI [2007] ; reconstitution par nos soins

Depuis 2000, la croissance est le résultat essentiellement des gains d'investissement et de productivité. En 2006, la formation brute de capital fixe a atteint environ 14,12% du PIB contre 8,3% en 2001. Même avec cette amélioration de l'investissement, Djibouti se situe toujours au-dessous de la moyenne des pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure (22,1%). D'ailleurs, cette tendance à la hausse des investissements appelle à la prudence. Car, une grande part de la formation du capital est le fait de l'Etat. La productivité de l'investissement reste toujours faible. Le ratio *ICOR* (*incremental capital output ratio*) qui mesure l'efficacité avec laquelle le capital est employé, à partir du rapport entre l'accroissement de la production et l'accroissement du stock de capital, indique 5,8 pour la période 2000-2004.



Source: USAID [2006]

Autrement dit, presque 6 \$ d'investissement brut a été nécessaires par 1 \$ de rendement supplémentaire. Bien que ce soit proche de l'*ICOR* moyen des pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure (5,6), le ratio reste toutefois éloigné de celui des pays ayant un taux de rendement du capital élevé (4) ou moins, impliquant que chaque unité de croissance de rendement exige beaucoup moins capital. La faiblesse de la productivité de main-d'œuvre constitue aussi un handicap pour la compétitivité de l'économie djiboutienne. Elle est de 0,4% en moyenne entre 1999 et 2003 [USAID, 2006].

1.2.1. Une pression fiscale importante

Le taux de prélèvement public, ratio de l'ensemble des ressources publiques rapportées au PIB, ne permet pas d'assurer un équilibre budgétaire satisfaisant. En 2002, il a été nécessaire de mobiliser des dons à hauteur de 5,9% du PIB et de recourir surtout à un emprunt net correspondant au déficit conventionnel de 3,5% du PIB.

Comparativement aux autres pays en voie de développement, le taux de pression socio-fiscale (% profit) sur une moyenne entreprise à Djibouti représente un coût comparable à celui de la région MENA.

Tableau 2/ Prélèvements obligatoires

	Djibouti	Région MENA	OCDE
Taux de pression socio-fiscale (% profit)	41,7	40,8	47,8

Source: Banque Mondiale [2008]

1.2.2. Un taux de change surévalué

L'indice du taux de change effectif réel (TCER) est une information importante à considérer pour la mesure de la compétitivité globale d'un pays. Il met en évidence l'ampleur des évolutions compensatrices entre les taux de change et les prix relatifs. L'information sur les prix est relativement pauvre. Jusqu'en 1999, seul est disponible un indice reflétant le mouvement des prix à la consommation des ménages expatriés. Ce n'est qu'à partir d'avril 1999 que la structure de consommation devient plus représentative de la consommation des ménages djiboutiens. L'hypothèse toutefois acceptable est de considérer qu'en amont de 1999, les prix à la consommation des ménages expatriés ont évolué comme les coûts salariaux de l'ensemble du secteur formel. Or ce secteur est celui qui est directement exposé à la concurrence internationale. Une autre difficulté, spécifique à Djibouti, tient à l'étroitesse du système productif, difficilement comparable à celui des partenaires commerciaux.

Encadré 1/ Eléments de calcul du taux de change effectifs réel

La référence est faite ici à un pays «fictif» représentatif de l'importance relative des 16 premiers pays avec lesquels Djibouti entretient des relations d'échanges internationaux, importations et exportations confondues. Ce choix de pays partenaires conduit à donner respectivement à la France et à l'Ethiopie des poids de 16,6% et 14%. Les pays du Moyen Orient sont également représentés, notamment par l'Arabie Saoudite (12,4%), les Emirats Arabes (2,75%) et le Yémen (7,3%). Dans cette liste de pays partenaires, l'Asie est présentée par une pondération consolidée inférieure à 20% de l'ensemble

Source : Plane [2004]

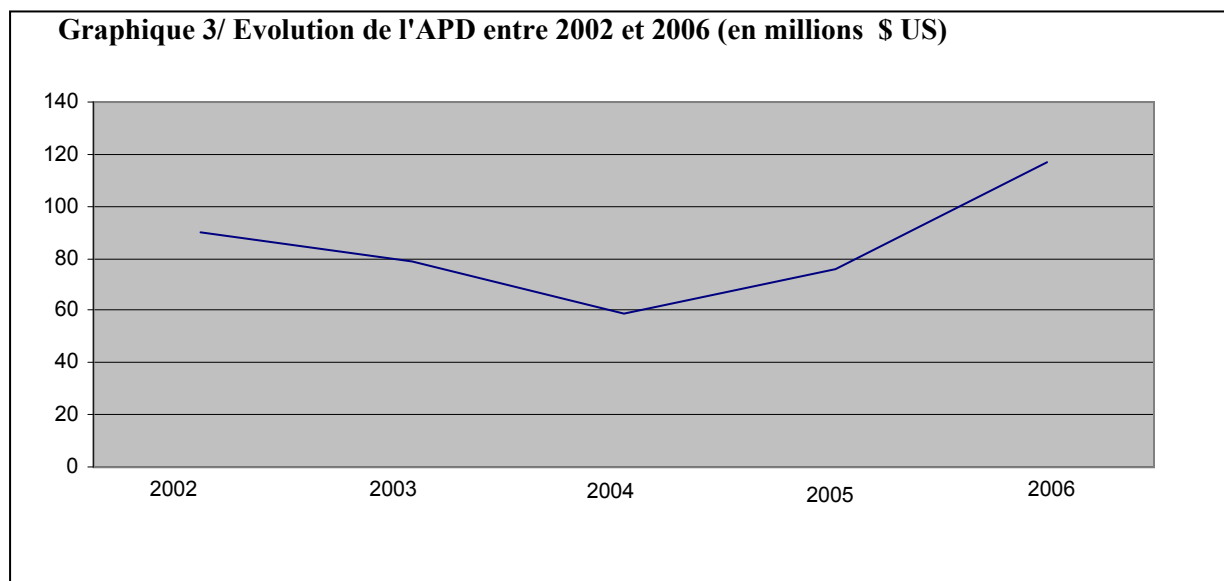
Le mouvement de l'indice du taux de change effectif réel indique depuis 1990, année de base de l'indice, que la position compétitive de l'économie s'est dégradée d'environ 40%. Cette dégradation, intervenue principalement depuis 1996 et sous l'hypothèse restrictive que le taux de change était à l'équilibre en 1990, a été principalement liée à l'évolution du cours du \$ [Plane, 2004]. La monnaie américaine s'est appréciée d'environ 37% par rapport au panier de devises des pays partenaires de Djibouti. En d'autres termes, et comme on peut s'y attendre dans un système de caisse d'émission, l'inflation locale n'a pas été très différente de celle observée dans le reste du monde. Globalement, le diagnostic de surévaluation de la monnaie est mis en évidence. Ce manque de compétitivité constitue un handicap pour la promotion de la sphère de production sujette à la concurrence [Plane, 2004]. Une manière de susciter la baisse du taux de change effectif réel, sans modification du rapport de change au \$, consiste à agir sur le coût des facteurs économiques et institutionnels qui participent de la formation des coûts de production.

1.2.3. Des ressources souvent gaspillées

Une part importante du financement extérieur de l'économie provient aujourd'hui de l'aide publique au développement (APD), qui avec un peu plus de 84 millions \$ chaque année représente près du dixième du PIB.

Ceci s'explique sans doute par les liens historiques que Djibouti entretient avec son ancienne puissance coloniale, la France qui constitue le premier partenaire au développement devant le Japon qui a énormément augmenté son assistance, notamment dans le domaine des infrastructures socio-économique (routes, forages, etc.) [Mahamoud, 2005c] mais également le fait que Djibouti supporte le poids des réfugiés fuyant les guerres civiles dans la sous-région.

Toutefois depuis la décennie 1990, la tendance s'est inversée à l'instar des autres pays en développement et Djibouti ne bénéficie plus de la même largesse de la part des bailleurs des fonds.



Source: CAD [2007]; reconstitution par nos soins

Néanmoins, l'impact de l'aide sur les couches de la population la plus défavorisée est décevant. La faiblesse des indicateurs de développement témoigne de cette triste réalité. Le pays souffre d'un faible niveau des capacités institutionnelles et administratives qui ne permet pas souvent l'absorption de l'aide, surtout lorsque le volume de celle-ci est important. Ce qui se traduit souvent par des projets peu fiables donc voués à l'échec. Nombreux sont les projets dont les financements ont été importants et qui ont donné naissance à des «éléphants blancs». Ces mauvaises performances de l'utilisation de l'aide publique au développement est le fruit de la mauvaise organisation générale du secteur public et des facteurs structurels tels que des effectifs pléthoriques et une motivation insuffisante des cadres intermédiaires des administrations. Un rapport de la Banque Mondiale [2001] sur Djibouti estimait que: *«la Banque a surestimé l'état de préparation de l'emprunteur pour la mise en œuvre des projets et son niveau de familiarité avec les procédures de la Banque, notamment en ce qui concerne les passations de marchés et les décaissements. En conséquence l'exécution des projets a enregistré des retards... »*.

Dans la gestion de l'aide, les populations bénéficiaires ne sont pas suffisamment consultées ou associées, du fait souvent de leur faible niveau d'éducation et sont considérées comme étant incapables d'influer dans le déroulement des différentes phases d'exécution des projets. Rares sont les projets d'intérêts collectifs, comme la construction d'un puits d'eau potable

dans les régions rurales ou la construction d'une école ou d'un dispensaire où la population bénéficiaire est prise en compte lorsqu'elle n'est pas simplement omise.

2. Les principaux secteurs de l'activité économique

2.1. Les entreprises publiques

2.1.1. Les activités portuaires

En juin 2000, une convention de «concession de management» du port (PAID) est intervenue entre le gouvernement et Dubaï Ports World (DPW) pour une durée de 20 ans.

Le port de Djibouti, qui emploie actuellement 1143 agents et compte 3000 dockers constitue le poumon de l'économie. Le trafic du port a longtemps été inférieur à 1,5 millions de tonnes par an avec un trafic national (hors hydrocarbures) évoluant entre 200 000 et 400 000 tonnes. Jusqu'en 1996, le trafic de transit éthiopien était lui-même marginal, inférieur à 150 000 tonnes hors hydrocarbures. La mise en place des premiers portiques à conteneurs, puis l'aménagement des terre-pleins pour le terminal conteneur, ont mis en évidence l'opportunité de développement à partir de l'activité de transbordement sous-régional liée au processus de conteneurisation. En 1998, avec la guerre entre l'Éthiopie et l'Erythrée, on a assisté au basculement sur Djibouti de la totalité du trafic éthiopien, ce qui a eu pour résultat une augmentation sensible de l'activité. Depuis près d'une décennie les activités du PAID, adossées sur la demande éthiopienne, ne cessent d'augmenter. De 1,5 millions de tonnes en 1996, le volume de son trafic en 2005 est passé à environ 5,4 millions de tonnes, soit plus du triple. La composition du trafic montre que le débit conteneurisé est relativement faible, mais reste perfectible vu son potentiel de croissance et les performances des ports concurrents. De l'ordre de 193,646 conteneurs en 2006, ce trafic a augmenté d'environ 50% par rapport à 1999, soit une croissance plus rapide que celle du trafic global qui a progressé de 40% sur la même période.

La bataille à gagner se situe du côté des créations d'emplois. La compétitivité demeure fragile, sujette aux réactions des concurrents. La délocalisation est toujours possible de la part des armateurs, elle l'est également pour les investisseurs dans les installations portuaires selon la rentabilité observée et le rythme d'amortissement des infrastructures pratiqué. Cette rentabilité sera en grande partie commandée par le comportement des opérateurs portuaires privés, mais également par l'environnement économique et institutionnel de l'activité

portuaire. Cela situe les obligations de l'Etat à créer des conditions d'évolution favorables au coût des facteurs non contrôlés par le management du port.

Le site de Doraleh doit recevoir un complexe portuaire avec zone franche industrielle et commerciale associée, qui mobiliserait un financement global de 350 millions \$.

Le terminal pétrolier (220 000 mètres cubes) inauguré en 2005 a coûté 50 millions \$. Les 300 millions \$ restants seront absorbés pour un terminal à conteneur de 2000 mètres de linéaire d'accostage à 20 mètres et une zone franche de 400 ha pouvant accueillir plus de 165 entreprises. Pour de nombreuses entreprises, l'opération se traduira par une délocalisation pure et simple de Jebel Ali (Dubai). Ces entreprises se rapprocheraient ainsi des grandes lignes maritimes et pourraient opérer un grand nombre d'activités sans passer par la douane avec des marchandises susceptibles d'être entreposées sans limite de durée. Il s'agit là d'un projet d'investissement particulièrement ambitieux dont la réalisation se fera sur financement extérieur conjoint du Port de Dubai International et ENOC (Emirat National Oil Compagnie) pour ce qui est du terminal pétrolier.

Parmi les ports de la région, Aden (Yémen) et Salalah (Oman) sont les concurrents directs de Djibouti sur l'activité de «*hub-port*» ou port de transbordement régional.

Cependant, le management actuel du port de Djibouti a suscité un climat social difficile chez les personnels. Le transfert des savoirs tant espéré par le personnel se fait attendre. La direction du port fait appel à l'extérieur des personnels de Dubai même pour des tâches pouvant être facilement exécutées par les personnels du port. C'est ainsi que des cadres informaticiens, des mécaniciens sont recrutés à partir de Dubai. Cette situation a pour origine des mystères qui entourent le contrat de concession pour 20 ans de la gestion du port de Djibouti par Dubai. Une telle concession longue pour un contrat de management risque d'engendrer sans doute des comportements opportunistes [Plane, 2004].

2.1.2. Electricité de Djibouti (EDD)

La production et la distribution de l'énergie sont confiées à un établissement public doté d'une autonomie financière: l'électricité de Djibouti (EDD). Le réseau distribue une électricité d'origine thermique qui alimente la capitale et trois chefs-lieux de districts ruraux. Au 31 décembre 2005, l'entreprise comptait 46 080 abonnés gérés par un effectif de 937 agents et une soixantaine d'agents temporaires pour un chiffre d'affaires de l'ordre de 45 197 740 \$ et une production physique de 302.979 Kwh. Le prix de l'électricité est un problème récurrent sur lequel les opérateurs économiques appellent constamment l'attention. Les tarifs

sont fixés par arrêté de la Présidence, publiés au Journal Officiel. Invariants depuis février 1983, ils ont fait l'objet d'un réajustement de 11,6% en juin 2001 puis de 15% en 2005.

Aux termes de cet arrêté, la consommation en basse tension est facturée selon un éventail de prix incluant un tarif social pour le district de Djibouti, qui réunit 90% des abonnements, et pour tous les locaux à usage d'habitation familiale. Pour une puissance souscrite de 1 kwa, le prix varie, selon le niveau de consommation mensuelle, de 0,15 \$ pour la première tranche à 0,29 \$ pour la seconde. A noter que le niveau de prix se trouve alors supérieur au tarif général dans le district qui est de 0,20 \$ en première tranche et 0,16 \$ en seconde. Le prix du tarif social est par ailleurs supérieur aux prix concédés à certains industriels dont la production est destinée à l'exportation ou à des activités agroalimentaires. Le tarif social est également supérieur, en application du décret Présidentiel du 8 octobre 1997, au prix pratiqué aux établissements hôteliers de plus de 100 chambres [Plane, 2004].

Selon les dispositions de ce décret, un tarif spécial est alors accordé à ces hôtels pour une durée de 5 ans à compter d'octobre 1997. Le rabais consenti équivaut à 50% du tarif général, soit des prix ressortant respectivement à 0,1 \$ et 0,08 \$ selon la tranche de consommation. La comparaison avec l'Ethiopie s'impose et fait ici ressortir un prix relatif supérieur d'environ 50% vis-à-vis des tarifs de ce puissant voisin.

En 2003, le kwh de consommation domestique est facturé 0,273 birr à Addis-Abeba, environ 0,03 \$. Pour les usages industriels et commerciaux, ces tarifs s'inscrivent dans une fourchette de 0,4736 à 0,5691 birr, soit respectivement 0,05 \$ et 0,6 \$.

Or, les factures d'électricité constituent un poste important des charges d'exploitation des entreprises, notamment pour les hôtels dont l'extension du parc conditionne le développement du tourisme. L'étude réalisée par l'USAID [2000] «*Djibouti Investors Roadmap*» relève que les délestages quotidiens de l'EDD sont une gêne permanente pour les opérateurs économiques, mais également qu'en moyenne, le prix d'une nuitée est absorbé pour 25% par le seul coût de l'électricité. L'environnement ne crée donc pas les conditions permissives d'une rentabilité financière privée et par suite, il ne favorise pas les flux d'investissements directs étrangers qui permettraient l'essor du tourisme. Le prix implicite de l'énergie distribuée est même plus élevé que ne le suggère le prix facturé. Car en effet, si la distribution de courant s'est améliorée dans les dernières années, les délestages demeurent fréquents et sont à l'origine de contretemps dans la production. Ces délestages ont impliqué que les producteurs consentent à des investissements en générateurs dont les capacités de production peuvent s'avérer disproportionnées par rapport aux besoins [Plane, 2004].

Les raisons sous jacentes aux défaillances de l'EDD présentent d'évidentes analogies avec les facteurs invoqués au sujet du service de la distribution de l'eau (cf. 2.1.3). Les responsabilités sont en effet multiples et interpénétrées. Elles procèdent tout aussi bien de facteurs exogènes que de comportements économiques inefficaces sous la forme notamment de défaillances de gestion, de responsabilités mal assumées par son actionnaire unique ou d'inefficacités dans les relations de paiement avec certaines clientèles représentant une part importante du chiffre d'affaires.

2.1.3. Office nationale des eaux de Djibouti (ONED)

La production d'eau de l'Office National des Eaux de Djibouti (ONED) a enregistré une chute de 21,4% au cours de l'année 2005 avec un volume de 10,8 millions de m³. Le repli de la production d'eau a concerné à la fois les usagers de la capitale et ceux des districts de l'intérieur qui ont accusé des baisses sensiblement identiques (-21,5%). La production d'eau dans Djibouti-ville représente plus de 83% du volume de la production globale en 2005, soit une proportion inchangée par rapport aux autres années.

Le coût de l'approvisionnement en eau potable participe non seulement à la compétitivité mais a également une dimension sociale évidente. La grille tarifaire de l'ONED est composée de six tranches. Les trois premières sont relatives à la consommation des ménages. Le tarif croît avec le niveau de la consommation en mètres cubes, de 0,35 \$ pour une consommation inférieure à 30 m³ à 0,80 \$ lorsque le volume consommé dépasse 120 m³. Les trois tranches suivantes sont à usage professionnel et varient de 1,30 \$ à 1,40 \$ [Plane, 2004].

En Ethiopie, la fourchette tarifaire serait entre 0,13 \$ pour la tranche sociale (consommation inférieure à 7 m³) et 0,3 \$ pour les utilisateurs industriels et commerciaux. Les niveaux de tarifs sont donc de 2 à 3 fois inférieurs. Les consommateurs en zones périurbaines, notamment dans les quartiers les plus déshérités de Balbala et PK12 doivent cependant acquitter des prix beaucoup plus élevés. En l'absence de bornes fontaines publiques en bon état de fonctionnement, l'eau est apportée par le secteur privé via des camions citerne. Elle est payable au prix comptant de 2,82 \$ le m³, d'où la présence d'impayés.

A l'instar d'autres pays en développement, à Djibouti les réseaux publics de distribution sont victimes de choix organisationnels inefficaces et d'un environnement institutionnel défaillant. Les pertes de cette ressource rare à renouvellement lent sont considérables et illustrent le problème. Les pertes physiques et commerciales étaient évaluées à plus de 40% en 2005. A ces deux types de pertes, il faut ajouter les manques à gagner inhérents au non paiement des

factures, notamment par de nombreuses structures administratives. Par pressions politico-sociales, les ministères et certains établissements publics qui possèdent l'autonomie de gestion ont la capacité de résister aux tentatives de coupure de la distribution.

L'absence de crédibilité de la sanction pour non-paiement de ce qui est dû et l'absence de responsabilisation de chaque Ministère sur son propre volume de consommation participent aux problèmes de fonctionnement de l'ONED. La centralisation des paiements sur le Ministère des Finances n'a pas permis d'établir la discipline budgétaire initialement attendue. Les ministères sont en effet incités à consommer plus que leur budget ne le permet [Plane, 2004].

2.1.4. Aéroport international de Djibouti (AID)

De manière générale, le contexte économique national favorable de la décennie 1990, a renforcé les activités de l'AID

Un décret intervenu en janvier 2001, instituant la politique d'ouverture à la libre concurrence de l'aéroport et la concession de la gestion à Dubaï en juin 2002 pour une durée de 20 ans a permis d'améliorer considérablement les performances de l'Aéroport International de Djibouti (AID). Le décret a ainsi mis fin aux restrictions de fréquence pour les compagnies et permet le développement des liaisons aériennes et la création de nouvelles dessertes. Sa mise en œuvre devrait s'accompagner de négociations au niveau des Etats de l'Afrique de l'Est, de manière à donner une cohérence régionale à cette politique de libéralisation, mais également entre les compagnies aériennes étrangères et locales pour faciliter la fluidité des échanges et densifier les connexions offertes. L'équilibre financier du nouvel opérateur est assuré grâce aux allocations d'espaces attribuées aux armées et notamment l'armée américaine et allemande. Comme pour le port, il est à noter que l'information minimale n'a pas été transmise sur la nature même de cette contractualisation et sur les raisons ayant motivé un contrat aussi long pour ce qui semble n'être qu'un contrat de management. La multiplication des dessertes et des compagnies aériennes a permis de porter le trafic commercial de 8 402 mouvements en 1996 à 19 985 en 2005, tandis que les flux des passagers locaux et ceux en transit au terme de la même période ont connu une accélération respective de 22% et 128% [Banque centrale de Djibouti, 2005].

Le fret a progressé de 24,7%, dont plus de la moitié a été réalisé par l'importation quotidienne de Khat (trafic partagé entre les deux compagnies nationales dans le cadre d'une stricte réciprocité). Le trafic passager a augmenté de 17,8 % entre 1996 et 2005 et le nombre

de mouvements de vols commerciaux de 28%. La dynamique du trafic commercial est due à une politique de bas prix, pratiquée par la compagnie Datto et par l'émergence de petites compagnies telles Yémenia. L'aéroport dispose d'un seul entrepôt sous douane, de capacité limitée. Le réel développement de l'aéroport va dépendre fortement de la réussite du complexe de Doraleh. En effet, la création d'une zone franche devrait attirer des industriels ou commerçants de l'ensemble de la région qui ne pourront se déplacer que par la voie aérienne et pour lesquels une politique d'accueil devra être développée en impliquant notamment l'augmentation de la capacité hôtelière.

2.1.5. Chemin de fer djibouto-éthiopien (CDE)

Le chemin de fer (CDE) reliant Djibouti à Addis Abeba est un réseau non électrifié d'une longueur de 781 kilomètres dont une centaine en territoire djiboutien. Le relief très escarpé, oblige à de multiples tractions et ruptures de charges, très pénalisantes pour un acheminement normal des marchandises. Le parc du CDE est composé de 5 autorails, 17 locomotives dont 7 sont en service, de 27 wagons passagers, de 382 wagons marchandises et de 111 wagons citernes, pour la plupart en très mauvais état. Il manque, à l'évidence, un matériel roulant opérationnel en vue d'offrir un service fiable à la clientèle. Le CDE emploie environ 2600 employés, chiffre totalement disproportionné par rapport à l'activité et donc très pénalisant pour la concurrence qu'entretient ce mode de transport avec la route [BCD, 2005].

L'état de délabrement physique de l'outil et les errements de la gestion font qu'aujourd'hui, le CDE n'assure que 5,5% du trafic de transit éthiopien. L'Union Européenne a alloué une somme de 40 millions € pour la réhabilitation de la ligne entre Addis Abeba et Djibouti. Parallèlement, elle finance une étude relative à la mise en concession du CDE. Pour mettre fin au déclin du Chemin de Fer, Djibouti a proposé début 1998, d'engager directement un processus de privatisation.

2.2. Le secteur privé

2.2.1. Les banques

Le secteur bancaire retrouve un dynamisme, qui avait été terni par des fermetures au cours des décennies 1980 et 1990. De deux établissements en activité en 2005, il est passé à 4 en 2006 soit le double. Ce processus va s'accroître jusqu'en 2010 pour porter le tissu bancaire à une dizaine d'opérateurs. Prémisses de cet élan du secteur financier, les bureaux de change et

de transfert de fonds suivent le mouvement depuis 2001. De trois établissements traditionnels, la place est passée à une douzaine de bureaux en 5 ans, soit un quadruplement. Jusque-là, le secteur bancaire était dominé par deux filiales de grandes banques françaises : la Banque pour le commerce et l'industrie mer Rouge (BRED) et Banque Indosuez Mer Rouge (Crédit agricole). Le système financier était beaucoup moins performant, comparativement à celui d'autres petits États ou pays voisins. En effet, il fournit surtout des services financiers à court terme et l'intermédiation bancaire est d'une part assez faible, et d'autre part onéreuse pour ceux qui sollicitent des prêts, compte tenu du comportement de minimisation des risques des banques. Le différentiel entre les taux des prêts et des dépôts s'élève à 13%.

Déjà, ICB (*International Commercial Bank*), filiale du groupe ICB Ltd, banque malaise installée dans d'autres pays d'Afrique (entre autres la Tanzanie et le Ghana) a fait une entrée offensive en affichant des taux d'intérêt légèrement inférieurs par rapport à ses concurrents (8 à 12%). Ce décloisonnement du paysage bancaire fait naître beaucoup d'espoirs chez les petits entrepreneurs djiboutiens qui ne savaient plus où aller pour trouver un financement à leurs projets. L'attitude de prudence exagérée des banques qui se traduit par la recherche maximale de garantie et une absence quasi totale de prise de risques conjuguée avec la faiblesse des garanties des micro-entreprises fait qu'à Djibouti, crédit bancaire et micro-entreprises forment un couple difficile à réunir. Toutefois, ce regain d'intérêt des investisseurs étrangers dans le secteur bancaire ne pourrait être pérenne sans une réforme profonde et crédible du cadre juridique et judiciaire des affaires (cf. chapitre 4).

2.2.2. L'exploitation du sel

Les ressources minières se localisent principalement sur la région du lac Assal, à environ une centaine de kilomètres de la capitale. Le lac est entouré par une banquise de 52 kilomètres de sel solide sur une épaisseur d'environ 60 mètres. La réserve de sel se prête à une perpétuelle reconstitution avec un apport annuel de 6 millions de tonnes qui situe le volume de production potentielle non préjudiciable à l'environnement. Pour que cette exploitation soit effective, encore faut-il lui reconnaître une viabilité économique et financière qui est entièrement conditionnée par la capacité d'exportation. Sur les 6 millions de tonnes de production potentielle de sel industriel, la consommation locale ne représente en effet que 5000 tonnes [Plane, 2004].

La concentration de l'exploitation autour d'un nombre relativement limité d'opérateurs est sans doute de nature à faciliter la rationalisation de la production par réduction des coûts fixes

qui pèsent sur la compétitivité du produit. Elle est également un élément de facilitation de la réglementation publique et de la commercialisation dans le respect de l'environnement et des normes sanitaires internationales. Mais les problèmes que rencontre le développement de ce secteur sont multiples. Il y a le relief accidenté qui ne permet pas de construire facilement des tables salantes. Il y a également le caractère peu iodé du sel djiboutien, ce qui en fait un produit actuellement non conforme à la consommation selon les prescriptions sanitaires de l'OMS et de l'UNICEF. Cette faible qualité est un facteur limitant l'exportation vers l'Ethiopie, *a fortiori* vers des pays où les exigences en la matière sont plus contraignantes encore et les relations concurrentielles plus fortes. Le passage à un sel mieux valorisé pour des consommations alimentaires nécessiterait de procéder à des investissements et de recourir intensivement à l'eau et à l'électricité, deux consommations intermédiaires à la fois rares et chères dans le contexte de Djibouti. Hors du bassin régional d'écoulement, la production pourrait également rencontrer de sérieuses difficultés inhérentes à l'effet combiné de la qualité et des coûts de traitement du produit.

Le caractère pondéreux du produit en interdit, *de facto* le transport sur de trop longues distances, à plus forte raison si les volumes exportés aux conditions de l'échange international ne devaient pas être destinés à l'alimentation. La différence de prix de vente par tonne FOB, est en effet très significative: 45 \$ pour le sel alimentaire, 14 à 20 \$ pour le sel industriel selon qu'il est en vrac ou conditionné en sacs. Le sel industriel djiboutien est commercialisé en sacs avec des coûts transport sur l'Europe qui seraient exorbitants. La consultation d'une société espagnole de transport maritime conduit à penser que l'acheminement sur Marseille se pratiquerait avec des taux de fret de 25 et 30 \$ par tonne selon les quantités enlevées. Les conditions de l'échange sur le marché mondial sont révélatrices du prix rémunérateur qui se pratique actuellement sur le sel industriel à destination de l'Ethiopie. A 29 \$ la tonne, contre 20 \$ le prix mondial, il semble que les opérateurs nationaux soient en mesure de réaliser une marge bénéficiaire d'environ 30% pour les plus efficaces [Plane, 2004].

2.2.3. Le tourisme

Le développement du secteur du tourisme est encore à l'état embryonnaire en dépit d'un potentiel non négligeable notamment grâce à la richesse de ses fonds marins et à son patrimoine géologique. L'offre touristique est assez diversifiée avec des produits thématiques

de qualité tels que la plongée sous-marine ou la pêche, et des produits de découverte de la nature et des richesses naturelles environnementales.

La contribution du tourisme à l'économie nationale est encore insignifiante. En 2005, ce secteur d'activité emploie au total 1500 personnes pour un potentiel de 700 lits disponibles (dont la moitié d'un niveau internationalement acceptable). Selon le rapport annuel de la Banque centrale de Djibouti [2004], le nombre des visiteurs a sensiblement augmenté au cours de ces dernières années du fait de la présence des forces militaires étrangères à Djibouti (26300 en 2004 contre 20100 touristes en 2000).

Le développement des activités touristiques est confronté à des contraintes majeures liées au manque d'infrastructures, à l'insuffisance et à la cherté des liaisons aériennes directes à destination de Djibouti, aux coûts élevés des services publics (électricité, télécommunications, et eau), au niveau élevé des financements bancaires et des salaires.

De plus, la concurrence exacerbée des pays de la sous région (Ethiopie et Yémen en particulier) qui disposent d'atouts similaires et de meilleures infrastructures hôtelières, nuit fortement à la croissance du secteur et à la captation de nombreux investissements nécessaires pour accroître et diversifier les capacités d'accueil et d'hébergement.

3. Pauvreté et développement

3.1. Pauvreté et marché du travail

3.1.1. Le chômage structurel

Les données de l'emploi révèlent la présence d'une crise structurelle du marché du travail, avec un chômage dont le pourcentage, en définitive assez mal connu malgré la précision des chiffres avancés, atteindrait 59,5% en 2002, une forte augmentation par rapport à son niveau de 1996 (44,1%). 50,4% des chômeurs déclarent être à la recherche d'un premier emploi en 2002. Le phénomène concerne avant tout, les jeunes de moins de 30 ans et les ménages dont le chef est une femme (68,6%), mais également les agents sans instruction (62,9%). Les djiboutiens qui ont le niveau secondaire et plus sont en moyenne, relativement moins affectés par ce fléau social (45,9%) [PNUD, 2002].

Ces chiffres montrent à l'évidence que le chômage constitue toujours, et de loin, le plus grave problème économique de Djibouti. Ce chômage résulte de la conjonction de plusieurs facteurs, notamment la croissance rapide d'une population active que vient amplifier l'immigration des populations en provenance des pays voisins, les défaillances du système éducatif qui échoue à constituer une matrice de formation de l'éducation de base et de

qualifications professionnelles, enfin les dysfonctionnements du marché du travail. Le secteur moderne fonctionne sur une base étroite d'emplois avec des salaires qui ne sont pas en relation avec la productivité des facteurs. Historiquement, l'essentiel du système productif étant sous le contrôle de l'Etat, le secteur public a été leader en matière d'emploi et de formation des rémunérations. Cette situation a entraîné un effet d'éviction du secteur privé vers le secteur public des jeunes diplômés, en obligeant du coup le secteur privé à suivre les traitements de la fonction publique.

Les salaires les plus élevés s'observent dans le secteur du transport et des télécommunications. L'Administration n'est toutefois pas en reste, ce qui lui vaut d'avoir une masse salariale largement supérieure à celle des pays du Moyen Orient. Selon de chiffres produits par le FMI en 1998, le taux de salaire de la fonction publique était de 45% supérieur au salaire moyen des entreprises publiques et privées du secteur moderne. Et en moyenne, comparativement à l'Ethiopie ou au Yémen, les salaires nominaux, au taux de change courant, étaient de 3 à 6 fois supérieurs.

Avec la crise des finances publiques du début des années 1990, les recrutements dans le secteur public et privé se sont taris, sans que le niveau des salaires ne redescende à un niveau en rapport à la productivité du facteur. Même si ces chiffres de chômage masquent le phénomène du sous-emploi, ils révèlent le caractère structurel du phénomène et montrent à l'évidence que le chômage constitue toujours et de loin, le plus grave problème économique du pays.

3.2.2. Pauvreté et participation au marché du travail

La participation des individus au marché du travail et le niveau de vie auquel ils accèdent s'expliquent par leurs caractéristiques individuelles et le profil des ménages auxquels ils appartiennent. La corrélation entre le taux d'activité et le niveau d'instruction n'est cependant pas évidente. Le taux d'activité est évalué à 53,0% et concerne principalement la tranche d'âge des 20-39 ans, qui représente 58,1% du total des actifs. Il n'existe pas de différence significative de la structure par âge de l'offre de travail des pauvres extrêmes (moins de 1 \$ par jour) et relatifs (moins de 2 \$ par jour), qui reste à des niveaux plus élevés pour tous les groupes d'âge. Mais quelque soit le niveau de vie des ménages, les femmes participent moins au marché du travail que les hommes, leur taux d'activité étant en moyenne de 34,6%.

La participation au marché du travail est globalement dominée par des individus sans instruction (48,8%) ou ayant un niveau d'instruction primaire du CE2 au CM2 (23,5%), ou

secondaire 1^{er} cycle (15,8%). Mais les pauvres (extrêmes ou relatifs) sont pour plus de la moitié sans instruction et près du quart avec un niveau d'instruction primaire. Le taux d'activité du chef de ménage marié ou célibataire se situe autour de la moyenne, ces deux catégories représentant respectivement 43,8% et 49,9% de l'ensemble des ménages. Mais le taux d'activité des femmes, chef des ménages est de 35,1% (veuves) et 47,6% (divorcées).

Le phénomène de pauvreté touche aussi, à des degrés divers, les personnes occupées avec 59,5% des individus classés pauvres et parmi eux, 27,3% de pauvres extrêmes [PNUD, 2002].

Le chômage s'explique par plusieurs facteurs : l'insuffisance de l'activité économique; le coût élevé du travail; la faiblesse du capital humain qui limite les possibilités d'exploitation des opportunités qu'offre l'économie; la permanence d'un flux important d'immigration et les effets de certaines des mesures de stabilisation, qui ont également contribué au déséquilibre du marché du travail. Dans ce contexte de pauvreté structurelle et de fort taux de chômage, le taux de dépendance globale ne peut être qu'élevé : le revenu d'un actif occupé ou d'un retraité/rentier, supporte en moyenne 3,2 individus inactifs de 15 ans et plus [PNUD, 2002].

3.2. Pauvreté et inégalités

Encadré 2/ Définition de l'Indicateur de Développement Humain

L'indice de développement humain (IDH) est un indice composite, non pondéré, compris entre 0 (exécration) et 1 (excellent), calculé par la moyenne de trois indices quantifiant respectivement: *la santé/longévité* (mesurées par l'espérance de vie à la naissance), qui permet d'appréhender indirectement la satisfaction des besoins matériels essentiels tels que l'accès à une alimentation saine, à l'eau potable, à un logement décent, à une bonne hygiène et aux soins médicaux; *le savoir* ou *niveau d'éducation* est mesuré par le taux d'alphabétisation des adultes (pourcentage des 15 ans et plus, sachant écrire et comprendre aisément un texte court et simple traitant de la vie quotidienne) et le taux brut de scolarisation (mesure combinée des taux pour le primaire, le secondaire et le supérieur). Et *le niveau de vie* (logarithme du PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat), afin d'englober les éléments de la qualité de vie qui ne sont pas décrits par les deux premiers indices tels que la mobilité ou l'accès à la culture.

PNUD [2008]

Selon l'IDH, Djibouti enregistre un score de 0,516 et se classe au 149^{ème} rang sur 175 pays en 2006 [PNUD, 2007]. Cette mauvaise performance de l'IDH va de paire avec la pauvreté monétaire extrême ou relative. Et, il existe une forte incidence de la pauvreté extrême ou relative parmi les ménages dont le chef est travailleur indépendant, les chômeurs ayant déjà travaillé, et les chômeurs à la recherche d'un premier emploi. Ces trois catégories de

population représentent 38,7% des ménages. Les ménages dont le chef est salarié du secteur public, ont une incidence de pauvreté relative de 54,9% et représentent 23,8% des ménages. Et l'on retrouve dans cette catégorie socioprofessionnelle, 23,8% de ménages pauvres extrêmes (vivant avec moins 1 \$ par jour). La répartition inégale de la population dans les différentes zones du pays et les inégalités spatiales de la pauvreté relative, s'accompagnent de profondes inégalités de niveau de vie.

L'enquête auprès des ménages du PNUD [2002] révèle que les inégalités se sont accentuées et l'indice de Gini est passé de 0,395 en 1996 à 0,409 en 2002. La décomposition de l'inégalité suivant l'indice de Theil (basé sur une moyenne géométrique pondérée des revenus relatifs de chaque individu ou groupe d'individus) indique que l'inégalité de la dépense est très forte entre les deux groupes (pauvres et non pauvres) et au sein des non pauvres, soit respectivement 57,8% et 31,5% de l'inégalité totale. L'inégalité de la dépense au sein des non pauvres extrêmes, représente 56,9% de l'inégalité totale, contre une inégalité inter groupe (pauvres extrêmes et non pauvres) qui se situe aussi à un niveau élevé, mais moindre, soit 31,5%. Cette configuration de l'inégalité de la dépense, entre les pauvres extrêmes ou relatifs et les non pauvres d'une part, et au sein des non pauvres d'autre part, se répercute dans les zones géographiques en fonction de la répartition spatiale de la pauvreté [PNUD, 2002]. Les ménages dont le chef est un actif occupé ont des niveaux d'inégalité beaucoup plus élevés que les actifs non occupés, et plus particulièrement chez les salariés des secteurs public et privé.

II. L'économie non observée

Dans cette section nous faisons des estimations du poids de l'économie non observée dans le PIB officiel à travers l'approche indirecte (1). Ensuite nous analysons les activités économiques informelles à partir des résultats des enquêtes 2001 et 2005 et nous faisons une estimation du poids de l'économie informelle dans le PIB officiel en utilisant l'approche directe (2).

1. Approche indirecte

On entend par activités de l'économie non observée *«la production souterraine c'est à dire les activités productives et légales, mais délibérément soustraites au regard des pouvoirs publics pour éviter de payer des impôts ou de respecter certaines réglementations; les activités productives qui génèrent des biens et des services interdits par la loi ou qui sont*

illégales lorsqu'elles sont exercées par des producteurs qui n'en ont pas l'autorisation; les activités productives exercées par des entreprises non constituées en sociétés appartenant aux ménages, qui ne sont pas enregistrées et/ou sont inférieures à une taille donnée en termes d'effectifs et qui ont une production marchande et enfin les activités productives qui se traduisent par une consommation ou une accumulation de biens et de services par les ménages qui les produisent» [OCDE, 2002].

Tableau 3/ PIB officiel et agrégats monétaires, (milliards FDJ)

Années	Monnaie divisionnaire et fiduciaire	Dépôts à vue	M1	Dépôts sur livrets	M2	Dépôts à Terme	Dépôts en devises	M3	PIB Officiel
1997	9,5	14,5	24,0	2,9	26,9	5	22	53,4	89,4
1998	9,1	13,8	22,9	3,0	25,9	3	25	54,4	91,3
1999	9,3	15,0	24,3	3,1	27,5	4	26	56,9	95,3
2000	9,2	14,8	24,0	3,4	27,4	5	25	57,5	97,9
2001	9,4	14,7	24,1	3,9	28,0	7	26	61,5	101,7
2002	10,2	17,0	27,2	4,2	31,4	9	30	70,4	105,0
2003	11,1	21,4	32,5	4,5	37,1	12	33	82,0	110,5
2004	12,4	24,4	36,7	4,3	41,0	9	43	92,7	117,3
2005	13,3	24,2	37,5	4,4	41,9	10,9	49,8	102,6	124,8

Source: BCD [2005]

1.1. Estimation selon la méthode «cash/dépôt»

1.1.1. Définition et résultats

Pour cette approche, les transactions illégales ou occultées se règlent en espèces pour échapper à tout contrôle. L'écart entre une demande de monnaie «normale» et la demande effective de monnaie est alors interprété comme un indicateur de la taille de l'économie souterraine. Par conséquent, toute augmentation de la taille de l'économie souterraine va occasionner une augmentation du ratio espèces/dépôts dans les institutions bancaires. Cette approche a été inaugurée par Cagan [1958] puis reprise par Gutmann [1977]. Les transactions non déclarées se font essentiellement en espèces (pièces et billets), en évitant l'utilisation des moyens de paiements tels que les chèques, les virements bancaires ou les cartes de paiement pour échapper aux contrôles étatiques. Les activités non déclarées sont la conséquence d'impôts élevés et de régulations gouvernementales. Le ratio espèces/dépôts varie seulement selon des changements dans les régimes d'imposition et des restrictions réglementaires concernant l'usage de la monnaie.

Tableau 4/ Part de l'ENO dans le PIB officiel, méthode «cash/dépôt»

Années	Cash/dépôt (monnaie divisionnaire et fiduciaire/M1)
1997	39,5%
1998	39,7%
1999	38,2%
2000	38,3%
2001	38,9%
2002	37,5%
2003	34,1%
2004	33,7%
2005	35,4%

Source: BCD [2005]; reconstitution par nos soins

On remarquera que le ratio « cash/dépôt » baisse apparemment entre 1997 et 2005, notamment à partir de 2002. Les estimations du poids de l'économie non observée dans le PIB à Djibouti est de 37,26% en moyenne entre 1997 et 2005 (tableau 4).

1.1.2. Intérêts et limites de la méthode «cash/dépôt»

Toutefois, les hypothèses de base de ce modèle sont fortement critiquées. Les estimations faites par Gutmann [Feige, 1989] supposent une année de référence pour mesurer la croissance de l'économie souterraine. Une telle hypothèse est évidemment contestable puisque ceci revient à considérer que le poids de l'économie souterraine était nul la période précédant l'année de référence. Dans notre cas, cette critique n'est pas justifiée puisqu'on cherche à mesurer le poids de l'économie non observée pour une période donnée et non pas sa croissance entre deux dates.

L'autre hypothèse selon laquelle le ratio espèces/dépôts n'est affecté que par le niveau des taxes et les régulations gouvernementales qui est également critiquée, reste crédible dans le contexte djiboutien. Le prélèvement reste élevé, comparé à d'autres contextes, notamment dans les pays d'Afrique subsaharienne. Le niveau global des recettes fiscales à Djibouti se situe dans une fourchette de 22 à 29% du PIB alors qu'elle est de 19% dans les pays de l'Afrique subsaharienne [Banque Mondiale, 2007].

Enfin le fait que d'autres facteurs peuvent avoir une influence sur la demande de monnaie: l'évolution du rôle de banques et de leurs services aux clients, l'apparition de nouveaux moyens de paiement, notamment des cartes de crédit (etc....) sont valables dans des pays où le système bancaire est relativement efficace. Ce qui n'est pas le cas de Djibouti où seulement 5% de la population dispose d'un compte bancaire. Les transactions se font essentiellement en espèces du fait de la prédominance des activités de commerce dans le pays.

1.2. Estimation selon la méthode de la demande de monnaie

1.2.1. Spécification de la méthode

L'analyse de la demande de monnaie de Tanzi [1983] est une approche plus générale que la méthode de Gutmann [1977] et part de certaines hypothèses identiques telles que par exemple le règlement des transactions en espèces. La fonction de demande de monnaie sert à déterminer la quantité de monnaie dont les agents économiques ont besoin pour les transactions économiques. Généralement le niveau de revenu, le taux d'intérêt et le niveau général des prix sont les variables déterminantes. Il arrive que d'autres variables influencent la demande de monnaies telles que le taux des investissements privés et les taux d'intérêts créditeurs.

En utilisant le modèle log-linéaire, notre but est d'étudier en deux temps (M1 et M2) comment la demande de liquidité (LM_t) varie en fonction du revenu national, au sens du PIB courant (Y_t), d'un ratio CIM (*contract intensive money*) qui exprime la confiance des agents économiques à l'égard du système bancaire, du niveau général des prix (i_t) et le niveau d'imposition moyen (T_t). Le modèle nous permet également d'identifier les variables explicatives de la demande de liquidité.

Le ratio *contract intensive money* (CIM) du FMI est égal à $\frac{M_2 - M_1}{M_2}$.

M1 correspond à la monnaie divisionnaire, fiduciaire et les dépôts à vue et M2 représente M1 plus les dépôts sur livrets. Cet indicateur peut constituer une mesure objective de la protection des contrats et des droits de propriété dans un pays. En effet, il fournit une bonne approximation de l'importance de l'intermédiation financière [Clague *et al.*, 1995]. Le *contract-intensive money* est constitué de tous les instruments monétaires qui impliquent des tierces parties (comme les banques de dépôt). Ce sont tous les moyens de paiement ou de détention de la monnaie, sauf l'argent en espèces. Ils sont la clé de l'intermédiation financière. La valeur de ces instruments dépend non seulement de la politique économique du gouvernement, mais aussi de l'adhésion des acteurs économiques à des contrats implicites ou explicites.

$$\ln(LM_t) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(Y_t) + \alpha_2 \ln(C_t) + \alpha_3 \ln(i_t) + \alpha_4 \ln(T_t) + \varepsilon_t$$

LM_t : Demande de liquidité

Y_t : PIB

C_t : Variable confiance (CIM)

i_t : Taux d'inflation domestique

T_t : Taux d'imposition moyen

ε_t : Erreur résiduelle

α_0 : Constante

1.2.1.1. Estimation de M1

Tableau 5/ Poids de l'économie non observée dans le PIB officiel (en %) selon M1

Années	Poids de l'économie non observée dans le PIB officiel
1997	23,58
1998	23,52
1999	24,49
2000	23,71
2001	24,70
2002	27,75
2003	30,99
2004	35,00
2005	39,54

Source : résultat de M1 selon la méthode Tanzi [1983]

Le poids de l'économie non observée dans le PIB officiel pour la période considérée est de 28,14% en moyenne. Il augmente de 24% entre 1997 et 2001 à 33% entre 2002 et 2005. L'estimation obtenue est proche des résultats de la méthode précédente «cash/dépôt».

Tableau 6/ Coefficients d'ajustement

Observations	8,000
Somme des poids	8,000
DDL	5,000
R²	0,967
R² ajusté	0,954

Source : résultat de la régression

On remarque à partir du tableau des coefficients d'ajustement que la variable M1 est expliquée à plus de 95% ($R^2 \text{ ajusté}=0,954$) par le modèle avec un degré de liberté (DDL) de 5.

Tableau 7/ Analyse de la variance

Source	DDL	Somme des carrés	Moyenne des carrés	F	Pr > F
Modèle	2	0,282	0,141	74,296	0,00019
Erreur	5	0,010	0,002		
Total corrigé	7	0,292			

Source : résultat de la régression

Le risque d'erreur du modèle, selon le test de Fisher, est très faible à moins de 0,019%. Il y a une relation linéaire très significative entre la demande de liquidité et les variables choisies.

Nous voyons que les p-values associées au test de Student pour le PIB et les taxes ainsi que les intervalles de confiance à 95%, associés sont nuls. Cela montre le faible impact de ces 2 variables sur le modèle.

Tableau 8/ Paramètres du modèle

Source	Valeur	Ecart-type	Student	Pr > t	Borne inférieure (95%)	Borne supérieure (95%)
Constante	5,143	0,211	24,319	< 0,0001	4,599	5,686
PIB	0,000	0,000				
Taxe	0,000	0,000				
inflation	-0,070	0,043	-1,641	0,162	-0,181	0,040
CIM	10,462	1,110	9,428	0,000	7,609	13,314

Source : résultat de la régression

Equation du modèle

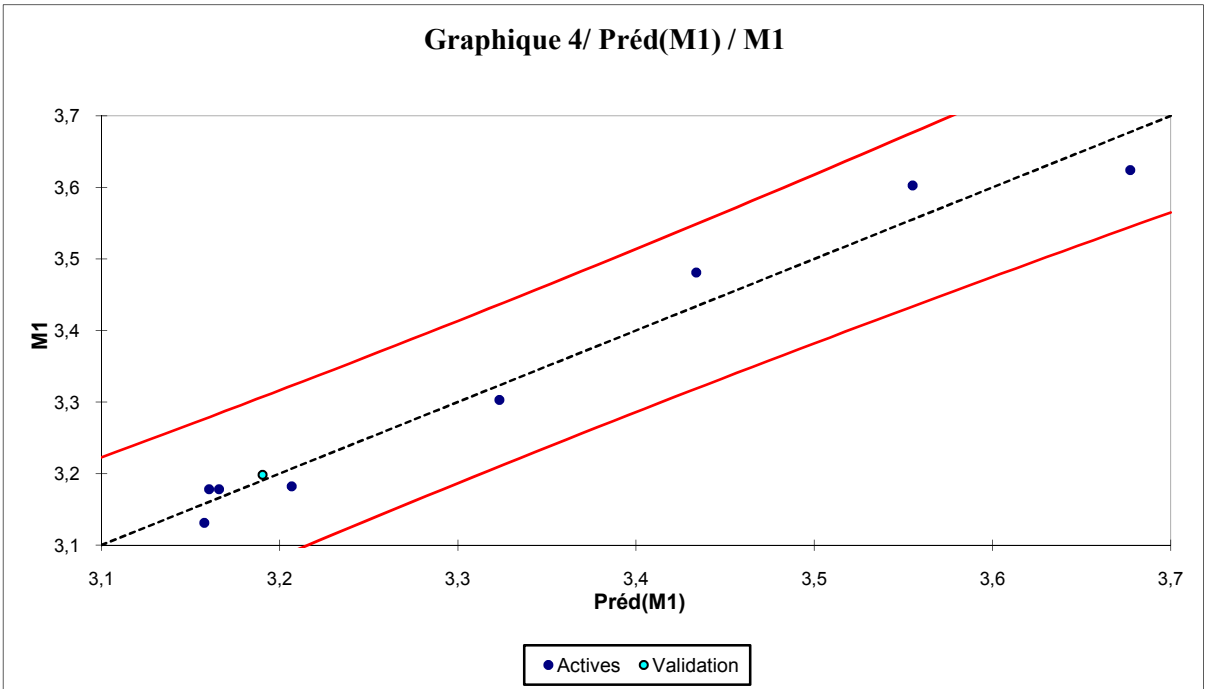
$$M1 = 5,143 - 0,070 * \text{inflation} + 10,462 * \text{CIM}$$

L'équation du modèle indique que c'est la variable CIM qui est la plus déterminante pour expliquer le poids de l'économie non observée dans le PIB officiel. Lorsque CIM s'accroît de 1 point, M1 augmente de 10,462 points. Ce qui veut dire qu'une augmentation de la valeur de CIM traduit une baisse de la confiance des agents économiques à l'égard du système bancaire.

Etant données les hypothèses liées à la régression linéaire, les résidus centrés réduits sont distribués suivant une loi normale. Cela signifie, entre autres, que 95% des résidus doivent se trouver dans l'intervalle de confiance [-2,36 ; +2,36]. Etant donné le faible nombre de

données dont on dispose ici, toute valeur en dehors de cet intervalle est révélatrice d'une donnée suspecte.

Le graphique 4 permet de visualiser les données, la droite de régression (en pointillé), et l'intervalle de confiance (droite pleine) autour de l'estimation ponctuelle aussi appelé intervalle de prédiction. On voit ainsi clairement une tendance linéaire, mais avec une variabilité autour de la droite (en pointillé). Aucune valeur suspecte n'est en dehors de l'intervalle de confiance.



Source : [Résultat de la régression]

1.2.1.2. Estimation de M2

Tableau 9/ Poids de l'économie non observée dans le PIB officiel (en %) selon M2

Années	Poids de l'économie non observée dans le PIB officiel
1997	26,89
1998	26,80
1999	27,45
2000	26,80
2001	28,07
2002	31,44
2003	35,08
2004	39,45
2005	44,44

Source : résultat de M2 selon la méthode Tanzi [1983]

Le poids de l'ENO dans le PIB officiel pour la période considérée est de 31,82% en moyenne. Il augmente de 27% entre 1997 et 2001 en moyenne à 37,5% entre 2002 et 2005.

Tableau 10/ Coefficients d'ajustement

Observations	8,000
Somme des poids	8,000
DDL	5,000
R²	0,966
R² ajusté	0,952

Source : résultat de la régression

On remarque à partir du tableau des coefficients d'ajustement que la variable M2 est expliquée à plus de 96% ($R^2 \text{ ajusté} = 0,952$) par le modèle. Et c'est la variable CIM qui est la plus déterminante pour expliquer le poids de l'économie non observée dans le PIB officiel.

Tableau 11/ Analyse de la variance

Source	DDL	Somme des carrés	Moyenne des carrés	F	Pr > F
Modèle	2	0,263	0,131	70,812	0,0002
Erreur	5	0,009	0,002		
Total corrigé	7	0,272			

Source : résultat de la régression

L'analyse du tableau de la variance indique un test de Fisher inférieur à 0,00019. Le risque d'erreur du modèle est très faible à 0,019%.

Les p-values associées au test de Student pour le PIB et les taxes ainsi que les intervalles de confiance à 95% associés sont nuls. Cela montre le faible impact de ces 2 variables sur le modèle.

Tableau 12/ Paramètres du modèle

Source	Valeur	Ecart-type	Student	Pr > t	Borne inférieure (95%)	Borne supérieure (95%)
Constante	5,203	0,176	29,488	< 0,0001	4,749	5,657
PIB	0,000	0,000				
Taxe	0,000	0,000				
inflation	-0,062	0,024	-2,591	0,049	-0,123	0,000
CIM	10,117	0,984	10,286	0,000	7,588	12,646

Source : résultat de la régression

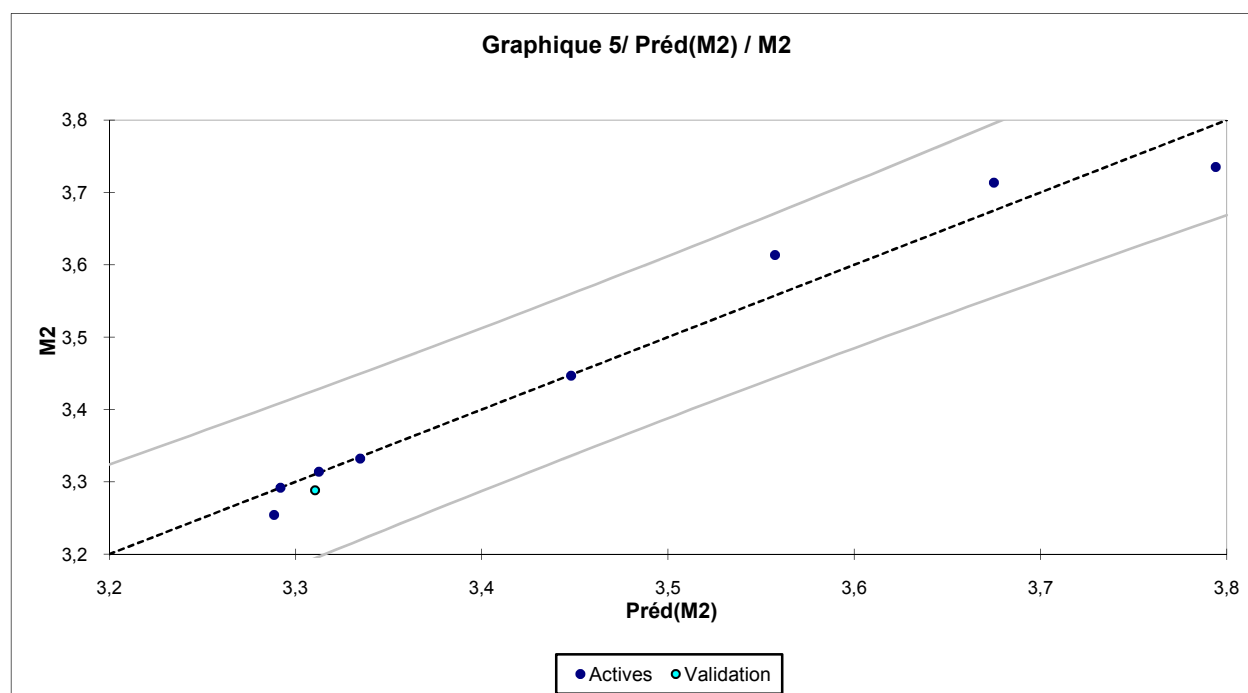
Equation du modèle

$$M2 = 5,203 - 0,062 * \text{Inflation} + 10,117 * \text{CIM}$$

En effet, l'équation du modèle indique que lorsque la variable CIM s'accroît de 1 point, M2 augmente de 10,117 points.

Etant données les hypothèses liées à la régression linéaire, les résidus centrés réduits sont distribués suivant une loi normale. Cela signifie, entre autres, que 95% des résidus doivent se trouver dans l'intervalle de confiance $[-2,36; +2,36]$. Etant donné le faible nombre de données dont on dispose ici, toute valeur en dehors de cet intervalle est révélatrice d'une donnée suspecte.

Le graphique permet de visualiser les données, la droite de régression, et l'intervalle de confiance (droite pleine) autour de l'estimation ponctuelle aussi appelé intervalle de prédiction. On voit ainsi clairement une tendance linéaire, mais avec une variabilité autour de la droite (en pointillé). Aucune valeur suspecte n'est en dehors de l'intervalle de confiance.



Source : résultat de la régression

Pour conclure, selon qu'on prend M1 ou M2, on remarque que lorsque la variable CIM augmente de 1 point, M1 et M2 s'accroissent d'un peu plus de 10 points. Dans les deux estimations, la qualité de l'intermédiation financière constitue un facteur déterminant et permet d'estimer le poids de l'économie non observée dans le PIB officiel. Ce qui soulève la question des causes de la mauvaise performance du système bancaire, qui seront analysées

dans le cadre du chapitre 4 consacré à l'analyse du cadre institutionnel régulant l'activité économique à Djibouti.

1.2.2. Limites de la méthode

Le modèle montre la mauvaise qualité de l'intermédiation financière. Mais, il doit être validé avec des données plus importantes pour vérifier sa capacité à prédire la demande de liquidité et l'importance de la variable CIM, sur le long terme.

Aux Etats-Unis, le modèle de Tanzi [1983] a permis de tester l'influence du taux d'imposition moyen sur le ratio. Et il révèle que le taux d'imposition est une variable significative, avec un signe positif ; toute augmentation du taux d'imposition entraîne une évasion fiscale qui se traduit par une augmentation du taux de liquidité. Cependant, cette mise en équation a également été soumise à des critiques. Thomas [1999] critique l'absence de théorie de la préférence pour la liquidité et sur le mode spécifique de détention en espèces [in Cartier-Bresson et Josselin, 2001].

1.3. Approche par les transactions

L'approche par les transactions part du principe que le PIB total est l'objet de transactions en monnaie et que la relation PIB-quantité de monnaie est une relation constante. Comme la masse monétaire (composée d'espèces et de dépôts) est facilement observable, on peut en déduire la taille du PIB total, c'est-à-dire incluant le PIB officiel et le PIB souterrain. La méthode repose sur la validité de l'équation dite de Fisher $MV=PT$ (où M = quantité de monnaie, V = vitesse de circulation de la monnaie, P = prix et T = volume total des transactions monétaires) [Feige, 1989]. Dans la mesure où M et V sont connus, PT peut également être calculé. On suppose que PT , la valeur des transactions est strictement proportionnelle au revenu total des facteurs. On calcule ensuite les variations dans le stock de monnaie et la vitesse de circulation. Ensuite, il est possible d'en déduire la croissance de l'économie totale, et par conséquent, celle de l'économie non observée.

1.3.1. Calcul des variables intermédiaires

Pour estimer le PIB réel, on cherche à calculer la vitesse de circulation de la monnaie. Elle se définit comme étant l'inverse du taux de liquidité: $V= \text{PIB officiel} / M1$. Elle constitue un indicateur de la fréquence avec laquelle une unité monétaire change de détenteur au cours d'une période donnée. Et le taux de liquidité ($M1/\text{PIB officiel}$) est la proportion des actifs

liquides conservés par les agents économiques. La relation entre vitesse et PIB est sujet à discussion dans certains pays en développement à dominance rurale où le phénomène d'autoconsommation est important et elle est pertinente uniquement dans une économie monétarisée. Ce qui est le cas de l'économie djiboutienne avec un taux d'urbanisation de 85% [Banque Mondiale, 2006].

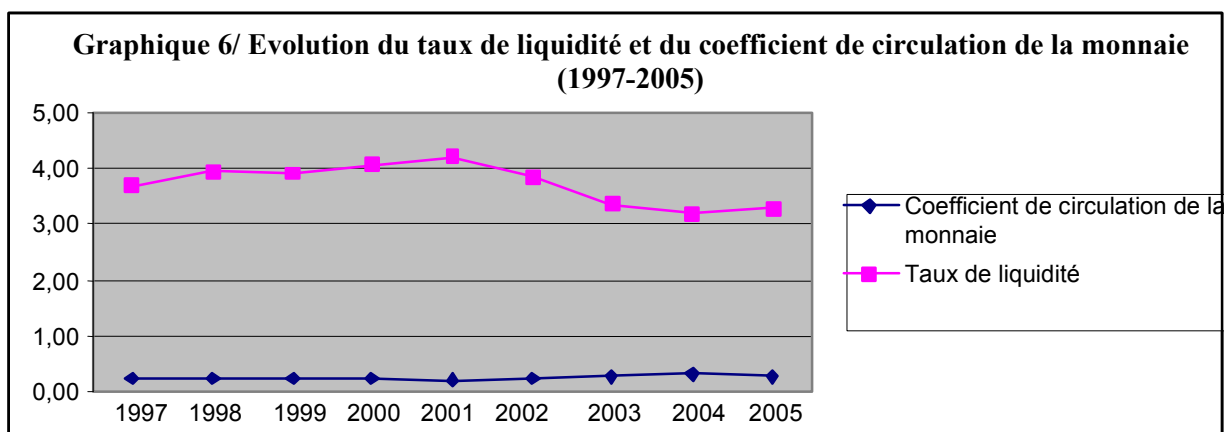
Une fois la vitesse de la circulation de la monnaie calculée à partir du taux de liquidité, nous faisons des estimations du PIB à partir de l'équation de Fisher ($MV=PT$) où PT correspond au revenu national ou PIB. Ainsi le coefficient de la vitesse de circulation de la monnaie calculée sera multiplié par M3 (masse monétaire). La différence entre le PIB estimé et le PIB officiel sera le PIB de l'économie non observée.

Tableau 13/ Part de l'ENO dans le PIB officiel, méthode des «transactions»

Années	PIB officiel (milliards FDJ)	Taux de liquidité	Coefficient de vitesse de circulation de la monnaie	PIB estimé (milliards FDJ)	Ecart= PIB estimé - PIB officiel (milliards FDJ)	Coefficient d'élasticité de la demande / PIB officiel	Estimation du Poids de l'ENO (en % du PIB officiel)
1997	89,4	0,27	3,73	198,9	109,5		122,5
1998	91,3	0,25	3,98	216,7	125,3	-3,48	137,2
1999	95,3	0,26	3,92	223,0	127,7	0,91	134,0
2000	97,9	0,25	4,08	234,5	136,6	-1,40	139,5
2001	101,7	0,24	4,22	259,6	157,9	-1,03	155,3
2002	105,0	0,26	3,86	271,7	166,7	2,56	158,8
2003	110,5	0,29	3,40	278,5	167,9	2,20	151,9
2004	117,3	0,31	3,19	296,1	178,8	1,12	152,4
2005	124,8	0,30	3,33	341,4	216,6	-0,50	173,6

Source : BCD [2005]

Pour la période considérée (1997-2005), on constate que le poids de l'ENO est important (147,2% en moyenne) avec une tendance à l'augmentation.



Source : BCD [2005]; reconstitution par nos soins

En partant de l'équation de Fisher, la vitesse de circulation de la monnaie évolue dans le sens inverse du taux de liquidité. La diminution de la quantité de monnaie disponible (taux de liquidité) fait que la monnaie change rapidement des mains des agents économiques, pour financer les transactions. Et inversement lorsque la quantité de monnaie disponible augmente, la vitesse de circulation de la monnaie diminue.

Or dans le cas présent, on a un taux de liquidité qui augmente alors que le coefficient de circulation de la monnaie reste pratiquement stable.

Avec l'équation de Cambridge : $M_d = k.PY$ (avec M_d : demande de monnaie; k : inverse de la vitesse de circulation de la monnaie; P : niveau général des prix; Y : revenu réel), la demande de monnaie dépend de trois facteurs : elle est une fonction croissante du revenu réel, une fonction croissante du niveau général des prix et enfin une fonction décroissante de la vitesse de circulation de la monnaie.

On remarque qu'une élasticité- revenu de la demande de monnaie (0,36) pour la période considérée. Autrement dit, la croissance du taux de liquidité traduit une préférence des agents pour la liquidité.

La faiblesse de l'intermédiation financière à Djibouti et le caractère de négoce de l'économie permet, sans doute, d'expliquer cette préférence pour la liquidité. Toutefois, le fait que malgré la croissance du taux de liquidité (1,5% en moyenne pour la période), la vitesse de circulation de la monnaie reste stable, traduit l'existence d'une fuite dans le circuit économique (phénomène de thésaurisation), une partie de la quantité des monnaies disponibles ne fait pas l'objet des transactions.

La baisse sensible du taux de liquidité à partir de 2002, s'explique par l'entrée en vigueur de la loi sur le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme. Les institutions de

transferts d'argent (*hawalas*) qui évoluaient jusque là en dehors de tout cadre réglementaire, sont soumises au contrôle de la Banque Centrale. Ces institutions font circuler des flux de capitaux très importants dans l'économie (cf. chapitre 6).

1.3.2. Limites

Les limites de cette méthode sont nombreuses. Feige [1989] reconnaît la fiabilité limitée des indicateurs ainsi produits et que les résultats sont très sensibles à la valeur que l'on adopte pour la vitesse de circulation de la monnaie. Premièrement, le fait selon lequel il existe une relation fixe entre la valeur totale des transactions monétaires et l'activité économique n'a jamais été vérifié empiriquement. Deuxièmement, cette méthode de mesure donne lieu à des évaluations très importantes. Enfin, ce modèle repose sur l'hypothèse que la vitesse de circulation de la monnaie dans le secteur formel et l'économie souterraine est identique. Or rien n'indique que tel soit le cas et dans tous les cas il n'existe pas d'étude empirique sur le sujet.

2. Analyse des activités informelles et estimation de leur poids dans le PIB officiel (approche directe)

Les activités informelles constituent avec une composante de l'économie non observée. Elles sont définies comme : *«ensemble d'unités produisant des biens ou des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations d'emploi, lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les liens de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme»* [BIT, 1993].

Tableau 14/ Taille et secteur des entreprises en 2001 et 2005

	Secteur d'activité	Enquête 2001	Enquête 2005
1 actif	Commerce	52	3
	Production	2	0
	Bâtiment/construction	1	0
	Services	2	0
	Transport	2	0
	Total	59	3
2 à 5 actifs	Commerce	38	68
	Production	1	2
	Bâtiment/construction	1	2
	Services	0	2
	Transport	1	3
	Total	41	77
6 à 9 actifs	Commerce	3	21
	Production	0	1
	Bâtiment/construction	0	0
	Services	0	0
	Transport	0	0
	Total	3	22
10 actifs et plus	Commerce	0	1
	Production	0	0
	Bâtiment/construction	0	0
	Services	0	0
	Transport	0	0
	Total	0	1
	Total	103	103

Source : PATARE [2001]; Mahamoud [2005a]

2.1 Analyse des caractéristiques des unités économiques informelles

2.1.1. Statut des unités économiques informelles

On relève que 97% des unités économiques enquêtées en 2001 sont des entreprises individuelles appartenant entièrement aux gérants ou à leur famille contre 78,6% en 2005. 2% des unités économiques en 2001 appartiennent à deux personnes (souvent de la même famille) contre 21,4% en 2005.

La propriété du capital reste toutefois difficile à déterminer : derrière les entrepreneurs du secteur informel, certaines activités sont détenues par des fonctionnaires, notamment de l'administration fiscale. Et ces derniers préfèrent rester discrets.

Les unités économiques informelles se répartissent en deux catégories : la forme artisanale et la forme capitaliste simple.

La forme de production spécifiquement artisanale (41,44% en 2001 contre 60% en 2005) : le même agent économique a la double qualité de propriétaire des moyens et de producteur

direct des marchandises. Détenteur de compétences techniques acquises la plupart du temps par la voie de l'apprentissage traditionnel qui se transmet de père en fils ou du maître à l'apprenti, il assure également toutes les fonctions périphériques de la production (approvisionnement, commercialisation et gestion). Les moyens de production étant souvent réduits au strict minimum, le procédé de travail repose sur une division technique très rudimentaire. Il n'existe pas de séparation des tâches techniques et administratives. Il arrive souvent par exemple que dans un garage, le patron fait office de mécanicien, de comptable et de commercial. Ces petits patrons ont recours parfois aux aides familiales pour effectuer certaines tâches périphériques, notamment dans le secteur du commerce où des qualifications particulières ne sont pas généralement requises; ils s'occupent par exemple de l'approvisionnement et de la livraison des produits aux clients; ils s'occupent de la vente lorsque le patron s'absente. Lorsque l'unité économique comprend un petit nombre de travailleurs (2 à 6 personnes), la main d'œuvre familiale l'emporte toujours sur la catégorie des «salariés» engagés sur une base d'entente personnelle. Les petits producteurs associent souvent à leur activité des éléments extra économiques et des relations paternalistes liées aux formes d'organisation et de solidarité traditionnelle des nomades. Ils assument la charge d'un plus de 8 personnes dont certains ont un emploi faiblement rémunéré. Parmi ceux ci, 74% gagnent moins de 340 \$ par mois en 2005. Ce revenu mensuel peut paraître important car il est un peu plus 5 fois le PIB mensuel par tête d'habitant, mais reste relativement faible si on regarde le nombre des personnes à charge dans la cellule familiale. Cette solidarité permet d'atténuer dans la société djiboutienne les effets sociaux de la crise économique.

La forme capitaliste simple (2,65% en 2001 contre 40% en 2005) comporte une échelle de production et une division technique du travail plus prononcée du fait d'une dotation accrue de capital.

Lorsque le caractère manuel de la production demeure prédominant, on a affaire à la «petite manufacture» [Hugon, 1980]. Ces entreprises restent tout de même de taille modeste. Le nombre des salariés (6 en moyenne) tend à devenir plus important que celui des aides familiaux. L'instauration des rapports salariaux prend un caractère nécessaire et permanent du fait de la recherche de rentabilisation du capital investi. Ce changement qualitatif s'accompagne de la mise en place des moyens souvent encore sommaires de la gestion comptable.

Les propriétaires ou les gérants des activités informelles interrogées sont majoritairement des femmes (52,4% en 2005). L'âge moyen du début de travail est 22 ans. Toutefois, il faut noter que cet âge correspond au début de leur propre activité mais qu'en général les patrons des entreprises informelles commencent très jeunes dans des petits métiers dans le secteur informel (vendeur ambulant, cireur de chaussures, apprenti, employé...).

2.1.2. Prédominance des activités de commerce

En termes de structure, on peut observer que le commerce et les services représentent 66% des activités du secteur informel en 1980 [PECTA, 1980], et près de 90% en 2001 [PATARE, 2001]; l'essor du tertiaire est caractéristique des activités de négoce et de service qui réalisent environ 80% du PIB de l'économie djiboutienne. En revanche, l'importance des activités de confection diminue très sensiblement, probablement en raison de la concurrence dans la branche et du nombre croissant des magasins de prêt-à-porter qui ont conduit à la disparition des tailleurs dans les quartiers populaires; les rares tailleurs existant sont concentrés pour la majorité dans le centre ville où ils se spécialisent souvent dans la confection des uniformes pour les armées (djiboutienne et française).

La répartition spatiale des activités informelles accompagne l'extension de la ville de Djibouti. En 1980, elles étaient essentiellement concentrées dans le centre commercial de la capitale (46%) qui n'en accueille plus que 8% en 2001. Elles se sont déplacées vers des quartiers périphériques de la capitale, notamment dans les quartiers de Balballa qui en regroupent environ 28% (contre, environ 7% en 1980), et sont concentrées dans des quartiers pauvres dont les habitants sont généralement des populations chassées par la sécheresse qui sévit dans les zones rurales et par les conflits dans les pays limitrophes [Adair et Mahamoud, 2006].

Tableau 15/ Entreprises du secteur informel selon le secteur d'activité en 2005

Secteurs d'activités	Nombre d'entreprises	Pourcentage
Commerce	93	90,3
Production	2	1,9
Bâtiment/construction	2	1,9
Services	3	2,9
Transport	3	2,9
Total	103	100

Source : Mahamoud [2005a]

L'analyse des résultats de l'enquête 2005, confirme que ce sont toujours les activités de commerce et de service (plus de 93%) qui caractérisent le secteur informel à Djibouti.

2.1.3. Age des unités économiques informelles

Compte tenu des difficultés structurelles sur les marchés des biens, du crédit et du travail (manque de débouchés, de financement, de qualification...) de l'entreprise informelle djiboutienne, on pourrait penser que le taux de mortalité est élevé. On observe, au contraire, selon l'enquête 2005, un allongement de l'âge des activités informelles. L'âge moyen d'une entreprise du secteur informel à Djibouti est de 10,64 ans en 2005 contre 6,5 ans en 2001. La durée de vie des entreprises du secteur informel à Djibouti est plutôt importante par rapport ce qu'on peut observer ailleurs, notamment dans les autres pays d'Afrique subsaharienne où l'âge moyen est inférieur à 3 ans [Maldonado, 1999]. Ces entreprises informelles exercent dans le secteur du commerce et bénéficient en générale d'une clientèle relativement stable dans le centre commercial «Mahamoud Harbi» et dans les quartiers populaires où elles répondent aux besoins en biens de consommation courante des ménages.

Tableau 16/ Age de l'entreprise informelle

N	Valide	103
	Manquante	0
Moyenne		10,64
Erreur std. de la moyenne		,280
Médiane		10,00
Mode		9
Ecart-type		2,842
Variance		8,076
Intervalle		11
Minimum		6
Maximum		17

Source : Mahamoud [2005a]

Il faut toutefois être prudent dans l'interprétation de ces données du fait de la surreprésentation des activités du secteur du commerce, et que donc, cet allongement de l'âge des entreprises du secteur informel ne profite pas à toutes les entreprises du secteur. 63% des entreprises enquêtées en 2005 ont un âge égal ou inférieur à 11 ans.

2.1.4. Investissement et gestion des unités économiques informelles

2.1.4.1. Montant du capital investi

Dans l'enquête de 2005, la question du capital investi dans l'activité n'a pas été posée. En 2001 le montant moyen du capital investi au départ est très variable allant de 5 000 FDJ pour le petit détaillant de textile vendant ses produits à la place «Mahamoud Harbi» jusqu'à 3 800 000 FDJ pour une entreprise du bâtiment/construction en passant par le transport avec 600 000 FDJ.

Une évaluation des modes de gestion qu'appliquent les patrons peut se faire au moyen des instruments de comptabilité dont ils disposent. Dans la pratique, si la taille des activités permet un contrôle *ad hoc* de la gestion de l'unité de production, le manque de données chiffrées ne permet pas d'en suivre l'évolution au-delà du court terme. A mesure que l'unité de production prend de l'importance, une forme de suivi des opérations de production, à laquelle l'entrepreneur se réfère ultérieurement devient de plus en plus nécessaire. Un simple carnet dépenses et recettes, dans lequel l'entrepreneur inscrit ses opérations monétaires et qui lui permet de suivre et de reconsidérer ultérieurement son activité, paraît être l'instrument de base indispensable à une gestion efficace.

L'enquête 2005 a pu établir que la majorité, soit 75,7% des 103 entreprises interrogées (contre 67,33% en 2001) ne dispose d'aucune comptabilité, même rudimentaire. Ils tiennent souvent un carnet de dépenses et des recettes. Le groupe des patrons qui pratique une comptabilité est très restreint, soit 24,3% (contre 32,66%). On les trouve essentiellement dans le secteur du bâtiment/construction.

2.1.4.2. Marché des biens

20,4% seulement des entrepreneurs interrogés en 2005 déclarent vendre parfois à perte. Ces difficultés s'expliquent essentiellement par la limitation du marché due au faible niveau de vie de la population à laquelle les produits sont destinés. Egalement, le jeu de la concurrence n'arrange pas les affaires de petites entreprises du secteur.

Un grand nombre des unités économiques du secteur informel entretient des relations très étroites avec certaines entreprises du secteur formel. Ces dernières sont des distributeurs parcellaires dispersés, travaillant pour les gros commerçants. Ces entreprises du secteur informel sont des régulatrices des aléas du marché pour les gros importateurs, elles subsistent dans l'ombre de ces derniers et assurent la distribution de leurs produits. Du coup

ces importateurs bénéficient, du fait de la fragmentation de leur offre, une plus grande flexibilité et des économies substantielles (pas des frais d'installation pour mettre en place un circuit de distribution, pas de salaire, pas d'impôts, compétitivité accrue...).

Il arrive également que les entreprises du secteur informel, notamment les femmes «*charcharies*» jouent le rôle de fournisseurs aux gros commerçants du secteur formel. Ces derniers privilégient ce mode d'approvisionnement pour tromper l'administration fiscale en déclarant une baisse de leurs activités d'importation et donc moins de chiffre d'affaires.

2.1.5. Emploi et caractéristiques de la main d'œuvre des unités informelles

Le secteur informel est la deuxième composante importante de l'emploi à Djibouti, les travailleurs indépendants ou employeurs «involutifs», c'est-à-dire ceux qui ne sont pas affiliés à une caisse de protection sociale, occupent 24,8% des individus de 12 ans et plus. Si l'on considère que l'ensemble des apprentis et aides familiaux ainsi qu'un quart des salariés non protégés du secteur privé appartiennent à l'univers du système productif informel, ce dernier englobe environ 42% des actifs occupés de Djibouti. Le secteur informel est essentiellement constitué de micro-entreprises, ayant un travailleur à propre compte ou un employeur à leur tête, qui génèrent un emploi vulnérable. La part des indépendants ou des employeurs bénéficiant d'une protection sociale est extrêmement faible. A cet égard, le poids relatif du secteur informel varie peu selon le milieu, bien qu'il ait tendance à être un peu plus étendu dans le secteur rural. Par ailleurs hors services domestiques, l'informel commercial contribuerait à 13,7% de l'emploi total des personnes de 12 ans et plus, y compris les nomades, et représenterait 78,5% des activités du secteur [Lachaud, 2004].

Le tableau 14 montre que les entreprises employant 1 actif diminuent (57 entreprises en 2001, 3 entreprises en 2005) essentiellement au profit des entreprises qui emploient 2 à 5 actifs (40 en 2001, 75 en 2005).

Le tableau 17 montre que les entreprises employant 5 actifs au plus, constitue la majorité en 2005. Elles sont 78% de l'effectif total. Au delà de 5 actifs, on remarque une tendance à la baisse.

Tableau 17/ Variation des effectifs (entre 2001-2005)

	Enquête 2001	Enquête 2005
1 actif	0,57	0,03
2 à 5 actifs	0,40	0,75
6 à 9 actifs	0,03	0,21
10 actifs et plus	0,00	0,01
	100%	100%

Source : PATARE [2001]; Mahamoud [2005a]

S'agissant de la nationalité des travailleurs dans l'enquête 2005, 41,7% sont des djiboutiens, suivie les somaliens (28,2%), les éthiopiens (23,3%) et les yéménites à 6,8%. Alors qu'en 2001, les entreprises interrogées déclarant employer des personnels uniquement de nationalité djiboutienne étaient seulement de 24,83%. La part des travailleurs étrangers diminue en passant de 75,17% à 58,3% entre 2001 et 2005. Ceci s'explique de la multiplication des opérations de reconduites aux frontières par la police et dans les centres des réfugiés dans le sud du pays pour les somaliens qui n'ont pas un Etat depuis la guerre civile de 1991. En général ces travailleurs étrangers commencent à travailler dans le secteur informel, à l'instar des migrants venant du district de l'intérieur du pays, juste le temps d'élargir leur cercle de relation, pour mieux s'insérer sur le marché du travail. Ils sont souvent mal rémunérés (50% inférieur par rapport à leurs collègues djiboutiens) et exercent dans des conditions de travail difficile dans le secteur informel [Adair et Mahamoud, 2006].

A priori il existerait donc sur le marché du travail, non seulement une segmentation entre les emplois du secteur moderne et ceux du secteur informel mais aussi une segmentation à l'intérieur même de ce dernier.

En ce qui concerne les pratiques de recrutement des personnels, les unités économiques puisent volontiers de la main d'œuvre dans le cercle domestique. En 2005, 93,2% des unités économiques déclarent avoir recruté leur personnel selon des relations familiales ou amicales. Cette pratique s'inscrit dans le prolongement des normes de solidarité qui caractérisent la société djiboutienne. La solidarité aide à supporter le pire et conduit à partager le meilleur dans une population chassée vers les villes et sans cesse à la recherche d'un travail rémunérateur. Ici, l'emploi de la main d'œuvre ne passe pas par les mécanismes du marché dans la mesure où c'est la cellule familiale qui détermine le degré d'utilisation des capacités de travail disponible en facilitant l'accès de ses membres à l'emploi au sein de l'unité économique. Toutefois la contribution de la cellule familiale a des limites.

La cellule familiale n'est pas expansible indéfiniment; ensuite, plus probablement, l'incompatibilité des qualifications des travailleurs de cette catégorie avec les exigences d'un procédé technique de travail complexe. Un aide familial malgré le manque de qualification, peut être capable d'exécuter certaines opérations simples; il n'en est pas de même si la technicité des tâches exige une compétence particulière ou une formation préalable. Ainsi 2,9% des unités interrogées déclarent recruter parfois les personnels selon par candidature spontanée. Ils sont rémunérés de façon journalière à 54,4% et mensuellement à 43,7%.

Dans le secteur du bâtiment/construction, le tâcheronnat est particulièrement présent. Il constitue, l'expression déguisée du salariat. La rémunération du travail se fait à la tâche sans que qu'on puisse parler des rapports salariaux au sens strict du concept.

Autre phénomène nouveau et qui était jusqu'au début des années 1990 peu observé sur le marché du travail djiboutien, l'arrivée dans le secteur informel d'un nombre de plus en plus important de personnes travaillant dans le secteur public. En 2005, 38,8% des patrons des unités économiques interrogées ont déclaré avoir un deuxième emploi dans le public ou privé contre 11,47% en 2001. Ce phénomène de pluriactivité sur le marché du travail est à mettre en relation avec la crise économique (arriéré des salaires, hausse des impôts, chômage...) qui pousse des actifs à chercher un deuxième emploi dans le secteur informel. D'ailleurs il n'est pas étonnant de constater que ces «nouveaux patrons» qui viennent essentiellement du secteur public réussissent mieux dans les affaires puisqu'ils possèdent souvent un capital humain et social (accès aux crédits, accès aux marchés publics, maîtrise du circuit administratif).

2.2. Estimation du poids de l'économie informelle (approche directe)

2.2.1. Valeur ajoutée nette des entreprises

La valeur ajoutée brute est calculée en faisant la déduction des charges (frais de d'exploitation de l'entreprise) du chiffre d'affaires.

La valeur ajoutée brute annuelle pour l'ensemble des entreprises s'élève donc à 414,78 millions FDJ, dont plus de 68% est fourni par le commerce, 17,3% par les activités de production, 10,8% par le bâtiment/ construction, 2,3% par les services et 1,3% par le transport (cf. tableau 18).

Tableau 18/ Structure de la valeur ajoutée brute du secteur informel millions FDJ en 2005

Secteur d'activité	Valeur ajoutée	%
Commerce	283,30	68,3%
Production	71,76	17,3%
Bâtiment/construction	44,80	10,8%
Services	9,54	2,3%
Transport	5,39	1,3%
Total	414,78	100%

Source : Mahamoud [2005a]

La valeur ajoutée brute moyenne par entreprise s'élève à 4,027millions FDJ par an. Toute chose étant égale par ailleurs, si nous extrapolons ces chiffres moyens de valeur ajoutée à l'ensemble des entreprises du secteur informel recensées dans l'enquête 2001 (8065 entreprises), nous avons une valeur ajoutée brute totale qui s'élève à 32,47 milliards FDJ. Ce chiffre représente environ 24,23% du total du PIB en 2005.

2.2.2. Productivité du travail et dynamique des entreprises

La productivité apparente du travail, obtenue en divisant la valeur ajoutée brute annuelle par secteur par le nombre des effectifs (y compris l'entrepreneur) montre une différence significative selon les secteurs d'activité. Les secteurs de la production et du bâtiment/construction seraient les plus productifs avec respectivement une productivité par actif de 23,92 et 22,40 millions FDJ. Les services (4,77 millions FDJ), le commerce (3,05 millions FDJ) et le transport (1,8 millions FDJ) seraient moins productifs. La productivité moyenne du travail des entreprises enquêtées en 2005 est de 4,03 millions FDJ.

Tableau 19/ Productivité du travail en millions FDJ en 2005

Secteur d'activité	Valeur ajoutée par effectif
Commerce	3,05
Production	23,92
Bâtiment/construction	22,40
Services	4,77
Transport	1,80
Total	4,03

Source : Mahamoud [2005a]

Autrement dit, même si le secteur du commerce se détache des autres secteurs par son dynamisme en matière de créations d'emplois, il n'arrive qu'en quatrième position en termes de création de valeur ajoutée. Ce qui est tout à fait normal, le commerce étant un secteur peu capitalistique. Toute porte à croire que l'entrepreneur, dans des secteurs comme le bâtiment et construction, et la production, qui viennent en tête de création de valeur ajoutée par tête,

combine d'une manière efficace les facteurs travail et capital. Car même s'il nous était impossible de disposer des informations sur les immobilisations afin de connaître la productivité du capital, nous avons pu observer que la plupart des entreprises enquêtées avaient des équipements relativement neufs.

Cette observation tendrait à montrer que dans la phase actuelle de développement des entreprises, le recours à une technologie à haute intensité de capital, procureraient un avantage comparatif à l'entrepreneur autant du point de vue du travail et que du capital.

Conclusion

Les résultats des études sur la pauvreté [PNUD, 1996 et 2002] confirment l'ampleur de la crise structurelle et les défis sous-jacents auxquels l'économie djiboutienne est confrontée. La pauvreté à Djibouti est devenue structurelle : il s'agit d'une pauvreté monétaire, liée à l'insuffisance de revenu et à l'accès à l'emploi, qui engendre une pauvreté dans les conditions de vie, elle même liée, notamment à l'insuffisance de l'accès à l'éducation, à la santé et à l'eau potable telle quelle est mesurée par l'IDH.

Pauvreté et chômage font donc que nombreux sont les actifs qui trouvent des emplois dans le secteur informel. Les bas salaires générés par ces emplois permettent aux travailleurs juste de survivre sans améliorer réellement leurs conditions de vie quotidienne.

L'amélioration de la qualité des institutions publiques, notamment en poursuivant l'assainissement des finances publiques, le renforcement des institutions garantissant les droits de propriété et les contrats (adoption et/ou application de lois relatives aux relations contractuelles entre les agents économiques) pourront aboutir à des impacts significatifs sur la croissance économique et donc un recul significatif de la pauvreté. Car, il existe aujourd'hui un consensus des experts et des économistes que la gouvernance, outre ses enjeux politiques, sociaux et éthiques, joue un rôle significatif dans le fonctionnement économique. Le chapitre 2 étudie précisément la relation entre institutions et développement.

Chapitre 2 : Coûts de transaction, Institutions et Développement

Introduction

Les coûts de transaction peuvent être définis comme les coûts d'organisation et de fonctionnement des marchés ainsi que les coûts liés au respect des droits échangés. Plus précisément, les coûts de transaction recouvrent les coûts directs d'obtention de l'information sur les conditions de l'échange, les coûts de négociation, les coûts de respect des droits de propriété échangés, ainsi que des coûts indirects, comme les pertes encourues par le non-respect des clauses du contrat ou par les distorsions économiques créées par les termes du contrat, ce qu'il est convenu d'appeler le «risque moral» [Grellet, 1999].

Le modèle néoclassique suppose qu'il n'existe pas de coût de transaction sur les marchés, c'est-à-dire que la mise en œuvre des mécanismes de marché n'induit pas de coûts particuliers. Or dans la réalité, la plupart des marchés sont caractérisés par une imperfection, et le plus souvent, une asymétrie d'informations. Dans ces situations d'information asymétrique, le comportement des agents économiques est très différent de celui du simple agent rationnel qui cherche à maximiser son profit ou son utilité, tel qu'il est décrit dans la théorie néoclassique standard.

Comprendre le rôle des institutions dans le développement économique nécessite de rapprocher cette notion de celle de coût de transaction. Car lorsqu'il existe des bonnes institutions; celles-ci permettent de réduire les coûts de transaction qui freinent la dynamique des échanges, l'extension des marchés et en dernier ressort la croissance et le développement. Les coûts de transaction s'accroissent plus vite que ne baissent les coûts de production, le développement est entravé. Autrement dit, seules les institutions (économiques et politiques) font la différence entre des pays différents par leur culture, le niveau d'accumulation du capital ou encore les dotations initiales en facteurs.

L'objectif de ce chapitre 2 est de souligner l'importance des institutions dans le processus économique. Pour comprendre ce qu'elles sont, et montrer leur richesse dans l'analyse économique, nous traiterons d'abord les concepts théoriques (I), ensuite nous verrons les exemples historiques et les indicateurs institutionnels (II).

I. Les concepts théoriques

Les coûts de transactions ont été négligés par les économistes, jusqu'à ce que Coase observe en 1937 puis en 1960 que les marchés parfaits de la théorie néoclassique supposent des coûts des transactions nuls, ce qui est peu conforme à la réalité. À côté des coûts de production qui ont fait l'objet essentiel de l'analyse microéconomique, il y a donc aussi les coûts de transaction qu'il importe d'intégrer dans l'analyse. Ces coûts sont liés à la gestion et la coordination du système économique pris en totalité. Ainsi dans une société développée, la plupart des gens qui travaillent dans les services bancaires, financiers, administratifs, juridiques, etc., ne sont pas engagés directement dans des activités de production, mais dans des activités visant à réduire les coûts de transaction, qui représentent environ 45% du PNB, d'après les estimations de North pour l'économie américaine. Il s'agit donc de tous les coûts qui n'entrent pas directement dans le processus physique de production : *«des coûts institutionnels d'information, de négociation, de rédaction et d'exécution des contrats, de délimitation et respect des droits de propriété, de contrôle des résultats et de modification des arrangements institutionnels»* [Wallis et North, 1986, p.107-108].

1. Marché versus firme, l'internalisation des coûts et les limites

1.1. Coûts de fonctionnement du marché

La coordination de la production par le marché se réalise grâce à un système de prix qu'il convient de découvrir. Si l'on renonce à la fiction du commissaire priseur qui, dans la théorie de l'équilibre général, annonce l'ensemble des prix d'équilibre, il faut convenir que les agents qui se trouvent dans un environnement incertain sont obligés de s'engager dans un processus coûteux de recherche. Ils sacrifient du temps et des moyens matériels pour s'informer sur les conditions de l'échange envisagé et pour trouver le cocontractant désiré. Les transactions réalisées après ces recherches n'assurent pas nécessairement l'optimum des agents, ce qui les incite à réviser leur position et à engager de nouveaux coûts pour améliorer leur situation. En d'autres termes, dans un monde où existent des millions de biens et services, acquérir une information sur leurs disponibilités et leurs caractéristiques nécessite un processus long et souvent coûteux. Afin de réduire ces coûts d'informations, les sociétés modernes ont été amenées à créer des institutions comme par exemple celle portant sur la qualité de la viande ou la valeur des diplômes [Grellet, 1999]. Le manque d'information sur la qualité du produit, sur l'honnêteté respective des agents dans le cadre d'une transaction dans le secteur informel devrait normalement condamner ce dernier à la disparition. S'il perdure, c'est parce que qu'il

existe des mécanismes permettent de pallier aux asymétries d'information et de limiter les comportements négatifs sources de sélection adverse (opportunisme *ex-ante* et *hasard moral*). Sinon, comment peut-on expliquer l'efficacité des agences de transfert d'argent qui évoluent dans le secteur informel, sans cet arrangement institutionnel qui est la confiance, entre les clients et l'agence de transfert ? Si ce n'est que la confiance permet de limiter les coûts de transaction. Elle est favorisée par le caractère répétitif des relations d'échange qui fait de l'honnêteté un comportement rationnel [Boyabé, 1999]. Par ailleurs, les coûts de transaction proviennent du fait que les agents ne peuvent avoir qu'une information imparfaite sur les propriétés d'un bien; cette imperfection de l'information entraîne qu'il n'est pas possible, en règle générale, de définir de manière complète les droits attachés à la détention d'un actif.

D'ailleurs, l'existence de ces coûts de transaction explique que la firme qui est une unité de coordination de la production se substitue au marché, en internalisant les transactions.

1.2. Les gains de l'internalisation

La substitution de la firme au marché, comme unité de coordination de la production, se traduit par une internalisation des transactions qui est source d'économie. Comme la firme internalise un certain nombre de transactions qui, en son absence, passeraient par le marché, elle évite des coûts d'information sur les prix et des charges de négociation et de conclusion de contrats. En effet, elle organise les accords autour d'un certain nombre d'agents qui exercent une autorité, ce qui réduit le nombre de contrats nécessaires pour assurer une production.

L'internalisation des transactions permet également d'économiser des coûts à caractère technique. En effet, considérant une production comportant une séquence d'opérations différentes. Chacune d'elles peut être réalisée par un spécialiste indépendant qui doit constituer des stocks en amont et en aval de sa fabrication et qui doit passer des contrats avec ses fournisseurs et son client. En substituant une organisation intégrée à la série des productions individuelles, on économise donc des coûts de stockage et de transaction. Une telle organisation permet sans doute une meilleure allocation des ressources dans la firme mais comporte également des limites.

1.3. Limite de l'internalisation

Un certain nombre de transactions de marché subsistent malgré les avantages de la coordination de la production par les entreprises. En effet, si l'émergence de ces dernières permet d'économiser des coûts, elle entraîne également des charges d'organisation. Celles-ci ont tendance à augmenter avec la dimension de la firme. Cette évolution résulte de l'influence de facteurs qui sont sources de rendement décroissant de l'activité de direction. C'est ainsi que la concentration croissante de la production peut également augmenter les risques d'erreur de décision et les rigidités administratives. De plus, une augmentation de la dimension d'une firme exige parfois l'octroi d'avantages de plus en plus importants pour attirer des dirigeants dont beaucoup ont une préférence pour un travail au sein de petites firmes. Si l'on admet que les coûts d'organisation de transaction supplémentaires augmentent avec la dimension de la firme, on peut considérer que cette dernière est optimale si ces coûts marginaux égalent les coûts de la réalisation des transactions additionnelles par le marché [Kœnig, 1993]. Ce raisonnement permet de définir les limites séparant une entreprise des autres firmes. Cette explication transactionnelle de l'émergence et du développement de la firme écarte celle du caractère technique proposée par certains théoriciens, notamment Williamson [1975] et Alchian [1978]. Pour ces derniers, la coordination de la production par la firme permet de surmonter des difficultés techniques auxquelles se heurte une organisation par le marché. Elle est notamment en mesure de faire face aux problèmes de l'indivisibilité d'un capital physique important que la coordination par le marché n'est censée pouvoir régler. Néanmoins, comme le note Williamson [1975], cette indivisibilité est compatible avec une organisation de marché. En effet, un individu peut acquérir un capital de grande dimension et vendre ses services aux autres participants de l'activité de production. Par contre, ce qui peut constituer un obstacle à cette solution, c'est l'importance des coûts de transaction qu'elle comporte. Tout en reconnaissant l'intérêt de l'approche de Coase, Williamson lui reproche de ne pas fournir une définition opérationnelle du concept de coût de transaction. Pour lui, ce coût dépend moins du fonctionnement du marché que de la nature de l'environnement des décideurs et de leurs comportements.

2. Les droits de propriété, les contrats complets et la rationalité limitée

2.1 Les droits de propriété

En effet, pour qu'un marché existe entre une multitude d'agents anonymes, il faut qu'il puisse porter sur des biens dont la propriété est légalement définie et protégée par l'Etat.

Aucun agent n'achètera des biens s'il n'est pas certain d'être légalement propriétaire et s'il n'est pas sûr qu'il puisse effectivement en disposer. L'instauration d'un tel système permettant le respect du droit de propriété a un coût. Ce coût pour les unités économiques serait la contrepartie de la garantie de l'Etat pour le respect du droit de propriété.

La théorie des droits de propriété considère tout échange entre agents, et en fait toute relation de quelque nature qu'elle soit, comme un échange de droit de propriété sur les objets. Un droit de propriété est alors défini de manière générale comme un droit socialement validé à choisir les usages d'un bien économique [Coriat et Weinstein, 1995]. Un droit de propriété privé étant un droit assigné à un individu spécifié et aliénable par l'échange contre des droits similaires sur d'autres biens [Alchian, 1987]. L'existence de droits de propriété garantis et aliénables sur les produits et les ressources productives serait la condition du fonctionnement d'une économie décentralisée et de la coordination d'activités productives spécialisées [Alchian, 1987]. La fonction première des droits de propriété et plus particulièrement des droits de propriété privés, est de fournir aux individus des incitations à créer, conserver et valoriser des actifs. Les droits de propriété donnent le pouvoir de tirer un avantage pour soi-même, pour d'autres, ou de léser soi-même ou d'autres personnes. On remarque donc ici que l'analyse des droits de propriété est également liée à celle des coûts. C'est l'existence des coûts qui fait que le système de droits de propriété a un effet sur l'allocation des ressources et son efficience. Dans une situation hypothétique de coûts de transaction nuls, il est possible de montrer que, si les droits sont sûrs, affectés clairement et transférables, l'allocation des ressources et l'équilibre économique réalisés seront efficaces et indépendants de la répartition initiale des droits de propriété. C'est donc à contrario, l'existence des coûts de transaction qui donne son importance à l'organisation des droits de propriété et fait que le choix d'un système n'est pas indifférent.

L'économie de droits de propriété identifie différents types de droits de propriété : droits de propriété privés, droits communaux, droits collectifs ou étatiques...

Elle insiste également sur la complexité des systèmes de droits de propriété qui trouve son origine dans le fait que tout actif possède différents attributs qui peuvent être détenus par des personnes distinctes : les droits de propriété sont partitionnables, séparables et aliénables (pour ce qui est de droits de propriété privés) de sorte que différents agents peuvent avoir des droits distincts sur un même actif [Coriat et Weinstein, 1995].

2.2. La nature des contrats

Dans l'espace économique, certaines opérations sont régies par des contrats à très court terme. C'est le cas des échanges ponctuels de biens contre de la monnaie dont les conditions sont définies par des accords passés au moment de la transmission des droits de propriété sur les marchandises. D'autres activités s'inscrivent dans la durée, comme celles concernant l'activité de production. Elles nécessitent un recours à des types de contrats différents : les parties peuvent s'engager dans une suite continue de contrats à court terme. Elles peuvent ainsi tenir compte, au moment de chaque négociation, des informations nouvelles sur les opérations à effectuer et sur les obligations qui en découlent. Cette procédure comporte un processus de renégociations qui est parfois implicite dans les contrats à long terme. Elle entraîne des coûts de négociations et de recherche d'informations qui forment, dans l'analyse de Coase [1997], l'essentiel des coûts de transactions. Les parties peuvent prendre des engagements pour les périodes futures dans le cadre des contrats régissant les relations entre les parties pendant une certaine durée. Si les cocontractants ont une rationalité complète, ils sont en mesure de préciser, dans leurs arrangements, tous les événements ou états de la nature pouvant se réaliser pendant la durée du contrat. De plus, ils peuvent spécifier à l'avance toutes les réponses qu'ils apportent à la surveillance des événements futurs. Ces contrats conditionnels ou contingents sont donc complets. Ils permettent aux marchés de coordonner l'activité de production sans susciter les coûts de transactions qui entraînerait l'utilisation de séquence de contrats à court terme. La rationalité complète qui permet aux agents de négocier les contrats complets est mise en cause par les théoriciens de comportements qui lui substituent le concept de rationalité procédurale ou limitée.

2.3. Les limites de la rationalité

La rationalité des agents est limitée par les facteurs qui caractérisent leur environnement. L'incertitude véritable se traduit, pour les agents, par l'impossibilité de prévoir la survenance de certains événements ou d'attribuer des probabilités à des faits prévisibles, mais très rares. La complexité de l'environnement nécessite, pour être appréhendée, un nombre important d'informations que l'agent ne peut pas disposer car il est limité par son intelligence et le matériel utilisable [Simon, 1972]. De plus, les informations complexes sont parfois difficiles à traduire dans un langage courant suffisamment précis pour être utilisées dans des contrats. Du fait de cette rationalité limitée, la spécification complète des contrats contingents devient impossible ou très coûteuse, ce qui rend difficile la coordination de la production par le

marché. Il devient donc préférable d'organiser cette activité au sein de l'entreprise. En effet, cette solution permet aux participants de traiter les problèmes d'incertitude et de complexité d'une façon adaptative et séquentielle dans le cadre des contrats incomplets.

3. Les contrats incomplets et l'opportunisme

La notion de comportement opportuniste est utilisée par Williamson [1985] pour élargir la conception néo-classique du comportement économique orienté par l'intérêt individuel. L'agent opportuniste est disposé pour réaliser son intérêt personnel à utiliser la ruse ou la tricherie ou à épuiser de bonne foi toutes les possibilités d'interprétation des contrats. La protection des cocontractants contre de tels comportements semble être mieux assurée dans le cadre d'une firme que celui du marché en mettant en place des clauses de sauvegarde. Néanmoins, les protections se révèlent souvent insuffisantes dans le cadre des contrats dits spécifiques. C'est ainsi qu'on observe une réhabilitation de la notion de confiance dans les firmes pour limiter les comportements opportunistes avec les clients, les fournisseurs et le personnel.

3.1. Les contrats incomplets

Les contrats sont établis, au sein d'une firme, entre les participants à l'activité de production, en vue d'une coopération durable. Parmi ces agents, certains exercent une autorité, c'est-à-dire un droit de décider du comportement des cocontractants et de l'utilisation des éléments définis par les accords. Cette autorité garantit l'efficacité de l'organisation régie par les contrats. Elle permet à ceux qui l'exercent de prendre des décisions rapides et adaptées, grâce aux informations dont ils sont seuls à disposer et grâce à la liberté d'action que leur reconnaissent les contrats. Cette liberté résulte de la spécification des accords. En effet, ces derniers se contentent de définir le cadre général des transactions qui doivent se réaliser dans la firme et les modalités de renégociation. Ils ne déterminent ni l'ensemble des événements susceptibles de survenir, ni le détail des droits et des obligations des parties dans tous les états de la nature envisageables. Ils permettent ainsi de réduire les coûts de prévisions dans un environnement complexe et incertain. Des prévisions détaillées ne sont d'ailleurs pas indispensables pour toutes les parties d'un tel contrat. C'est ainsi que les salariés n'ont pas besoin de connaître à l'avance les conditions exactes de leurs interventions pendant toute la durée couverte par le contrat de travail. Par contre, l'employeur désire posséder de telles informations. Mais devant les difficultés pour les obtenir à un coût raisonnable, il définit les

services à fournir en termes généraux dans le contrat et détermine les détails plus tard au moment de leur utilisation. Il peut ainsi assurer une affectation simple des ressources selon les besoins [Grossman, Hart, 1986].

La pratique qui se développe dans le cadre général des contrats détermine d'une part des règles de décisions et de fonctionnement et d'autre part des codes qui facilitent l'acquisition des informations et la communication. L'adhésion des membres de la firme à ces règles et à ces codes permet d'étendre leur rationalité en assurant un langage commun et en réduisant l'incertitude qui résulterait des comportements indépendants. Le caractère général des contrats incomplets permet donc d'étendre les limites de la rationalité des agents en leur donnant la possibilité de tenir compte d'un volume d'informations moins élevé que celui qu'ils devraient considérer s'ils intervenaient d'une façon indépendante sur un marché. Mais la nature approximative de ces accords peut conduire à des comportements opportunistes dont il convient de se protéger.

3.2. Les origines des comportements opportunistes

L'opportunisme des agents peut se manifester lors de la négociation des contrats ou au cours de leur exécution.

L'opportunisme dans la négociation des contrats se traduit au moment de la négociation par le fait que l'une des parties est au moins bien informée que l'autre sur les conditions précises des transactions. Elle doit engager des coûts importants pour établir la symétrie des informations. Cette situation soulève le problème de l'anti-sélection (*adverse selection*) qui se pose dans les cas où il est difficile d'apprécier les caractéristiques exactes des biens et des services qui font l'objet du contrat. C'est ainsi qu'au cours des négociations d'un contrat de travail, les salariés qui désirent être embauchés connaissent mieux que l'employeur leur capacité exacte de travail. Sauf s'il engage des coûts importants de recherche d'informations. Il est incapable de distinguer parmi les candidats à un emploi, ceux qui ont une productivité élevée de ceux dont la productivité est faible. S'il fixe un salaire identique pour tous, il attire que les agents dont la productivité correspond à cette rémunération ou à un montant inférieur. Il risque ainsi d'engager des salariés ayant une productivité très faible et de n'obtenir aucun salarié très productif [Coriat et Weinstein, 1995].

3.3. L'opportunisme au cours de l'exécution des contrats

Le comportement opportuniste qui se manifeste pendant l'exécution d'un contrat peut résulter des difficultés relatives à l'observation des prestations des participants et à la définition du partage du produit à l'activité.

La première difficulté relève de l'aléa moral (*moral hazard*). Ce dernier apparaît dès que des événements envisagés dans des contrats contingents sont délibérément provoqués par l'une des parties. C'est le cas de l'incendie allumé par l'agent ayant souscrit une assurance contre ce dommage. D'une façon générale, on parle d'aléa moral lorsque les agents profitent du fait que le contrôle de leurs comportements est onéreux pour ne pas respecter leurs engagements contractuels. C'est le cas des contrats de travail non respectés par les salariés qui tirent au flanc ou par l'employeur qui exploite les travailleurs de sa firme. Les agents peuvent tenter de profiter d'une seconde catégorie de difficultés susceptibles de se manifester au moment de l'exécution d'un contrat. S'il est impossible de mesurer la contribution de chaque agent à la réalisation du gain d'une activité régie par un contrat, il est probable que chaque participant essaie de s'attribuer la part la plus importante possible de ce gain [Coriat et Weinstein, 1995]. On remarquera que dans ces situations, le problème vient de la divergence d'intérêt et de l'asymétrie d'information entre les deux parties, lesquelles engendrent des coûts d'agence. Jensen et Meckling [1976] définit la relation d'agence comme «*un contrat par lequel une ou plusieurs personnes (le principal) engage une autre personne (l'agent) pour exécuter en son nom une tâche quelconque qui implique une délégation d'un certain pouvoir de décision à l'agent.*»

Le problème est alors de déterminer la forme d'organisation qui minimise les coûts d'agence. La firme peut être définie comme un «nœud de contrats» écrits ou tacites, entre les détenteurs de moyen de production et les clients. Elle est une simple «*fiction légale qui sert de noyau à des rapports contractuels et qui est caractérisée de plus par l'existence de créances individuelles divisibles sur les actifs et les revenus de l'organisation qui peuvent en général être vendues sans l'autorisation des autres contractants*» [Jensen et Meckling, 1976]. La firme n'est donc pas un individu ayant des motivations propres. Elle est indifférente du caractère interne ou externe des transactions. Il n'y a pas d'opposition fondamentale entre firme et marché. De même il n'y a pas de hiérarchie entre les différents agents, ni de rapports de pouvoir, puisque toutes les relations sont contractuelles.

3.4. La protection contre l'opportunisme

La protection contre l'opportunisme peut être assurée par un degré de substitution important entre les contractants et par des clauses contractuelles. L'opportunisme des contractants risque d'être d'autant moins important que leur éviction et leur remplacement par d'autres sont aisés. C'est ainsi que les salariés respecteront les clauses du contrat qui les lient à leur employeur s'ils savent que ce dernier est en mesure de leur en substituer facilement d'autres. Le degré de substitution entre les contractants dépend de leur spécificité et de celle des biens et des services qu'ils fournissent. Cette spécificité dépend de la compétence des agents, de la localisation et de la spécialisation des actifs mis à la disposition de l'activité de production, et de la complémentarité de ces actifs par rapport à ceux fournis par d'autres agents. Pour réduire les risques de comportements opportunistes, l'entreprise est incitée à mettre ses fournisseurs en concurrence, plutôt qu'à se lier à un agent unique par un contrat à long terme. Mais elle est aussi tentée d'éviter de prendre des mesures qui pourraient améliorer sa productivité. Elle peut notamment hésiter à engager dans une formation trop spécialisée de son personnel ou à acquérir du matériel spécifique. En effet, elle accroît ainsi sa dépendance par rapport à ses salariés et, éventuellement, envers des fournisseurs d'équipements complémentaires. Pour éviter de tels inconvénients, une protection contractuelle contre l'opportunisme s'impose.

3.5. Les clauses de protection

Pour lutter contre les comportements opportunistes, les contrats doivent prévoir des sanctions pour ceux qui fournissent des informations erronées ou ne se conforment pas à leurs engagements. Elles peuvent se traduire par une rupture de contrat, ce qui n'implique pas seulement un coût pour le fautif, ou par des pénalisations avec maintien du contrat. Ces sanctions doivent se fonder sur un mécanisme de vérification des informations et de surveillance de l'exécution des contrats qui comporte des coûts pour la firme. Des mesures pécuniaires ou non pécuniaires incitant les agents à révéler les informations dont ils disposent au moment de la négociation des contrats ou à respecter leurs engagements au cours de leur exécution. Elles en constituent un complément si elles incitent les agents, contraints à tenir leurs engagements par le système de sanctions à adopter dans ce cadre, les comportements les plus efficaces possibles.

3.6. Les avantages des contrats spécifiques

Les avantages de ces accords peuvent être illustrés par l'exemple des contrats de travail. En adhérant à ces contrats, les salariés acceptent qu'une autorité de surveillance remplisse les fonctions d'évaluation et de vérification de leur activité. L'existence d'une telle autorité constitue une caractéristique distinctive de l'organisation des relations de travail par la firme par rapport à une organisation par le marché. Cette autorité permet d'observer la productivité des salariés au cours de l'exécution du contrat et de moduler les rémunérations en fonction de ces observations par un système de primes prévues dans les contrats. Elle s'impose notamment dans le cas d'une production réalisée par une équipe d'agents dont les activités sont complémentaires. En effet, dans ce cas, le marché ne permet pas de déterminer la rémunération de chaque co-équipier parce qu'il n'est pas en mesure d'évaluer à un coût raisonnable la contribution de chacun à la production globale. Cette incapacité induit des comportements opportunistes de tire au flanc qu'une autorité de surveillance peut éviter au sein d'une firme par la rémunération des services sur la base des performances constatées. De plus, l'existence d'une telle autorité permet d'influencer le recrutement des salariés. En effet, sachant qu'au cours du déroulement du contrat, ils ont la possibilité d'améliorer leurs rémunérations sur la base des performances constatées, les salariés à haute productivité sont disposés à accepter le salaire moyen commun proposé dans le contrat, au moment de leur recrutement, même s'il est inférieur à leurs prétentions. Le problème de l'anti-sélection évoqué ci-dessus peut ainsi trouver une solution.

4. Confiance et relations contractuelles

L'étude des dilemmes sociaux séquentiels (dilemme du prisonnier séquentiel et jeux de confiance) débouche sur les questions de la confiance et de la loyauté [Eber, 2006]. Alors que la théorie standard prédit l'absence de confiance et de loyauté dans les comportements économiques, les observations expérimentales mettent clairement en évidence l'influence considérable des normes sociales existant en la matière : les individus ont une tendance à faire confiance et à être loyaux dans des contextes d'interactions stratégiques, même lorsque celles-ci sont anonymes et non répétées. Comme pour les normes de coopération, il est important d'étudier de quoi dépendent les normes de confiance et de loyauté ainsi que les moyens envisageables pour renforcer l'application de ces normes.

Pour rendre compte de l'intérêt de la notion de confiance dans notre analyse, nous allons d'abord la définir, avant de tenter de cerner ses attributs et d'analyser si la confiance est substitut du contrat ou si elle est le produit du contrat.

4.1. Définition du concept

Définir le concept de confiance est particulièrement complexe. La diversité des notions de confiance et l'absence d'une définition simple et commune ne doit pas surprendre car le phénomène est traité par différentes disciplines des sciences sociales (ayant chacune leur spécificité). Dans chaque discipline respective, il existe différentes approches de la notion de confiance, soit en raison de la spécialisation au sein de la discipline, soit en raison de leurs hypothèses de base. Au-delà de ces divergences d'ordre plus épistémologique, il importe de prendre conscience de l'hétérogénéité réelle du phénomène et des problèmes soulevés. Nous recourons à une définition axiomatique et précise de la notion telle qu'elle peut être utile dans le cadre de l'analyse des relations bilatérales.

La confiance est une croyance, une conjecture dans le comportement de l'autre dont on suppose qu'il va être dicté par la poursuite d'un intérêt commun à long terme plutôt que par la volonté de maximiser l'intérêt personnel à court terme. Cette définition a un double intérêt. D'une part, elle lie la confiance non pas au calcul mais à la conjecture. Comme le souligne Brousseau [2000], une conjecture est un pari sur une relation de causalité. Contrairement au résultat d'un calcul, elle ne se démontre pas et ne peut qu'être démentie par les faits. Elle résulte donc d'un autre mécanisme que le calcul et apparaît nécessaire lorsque le premier n'est plus possible. D'autre part, elle renvoie directement à l'économie de la coordination et de la gouvernance. La confiance permet d'alléger les dispositifs de gouvernance en limitant le recours à des mécanismes de supervision, d'incitation et de répression. Ce faisant, elle permet de renforcer l'efficacité de la coordination tout en diminuant les coûts de transactions. On retrouve ainsi deux des traits qui semblent caractéristiques de la confiance : son éloignement du domaine du calcul et sa substituabilité avec les mécanismes formels de gouvernance. La confiance est donc une conjecture dont la nécessité émerge lorsque l'on n'est plus en mesure de prévoir par calcul le comportement de l'autre. Elle est ruinée (invalidée) lorsqu'un comportement opportuniste est décelé. L'une des difficultés en la matière est de déterminer précisément les causes d'un comportement inefficace de l'autre. S'agit-il du résultat d'un défaut de compétence, d'une erreur non-intentionnelle, ou bien d'un comportement

délibérément opportuniste ? De telles questions nous montrent que la confiance est une croyance complexe car elle est à la fois très forte et très fragile. Elle est forte dans la mesure où sa remise en cause exige une analyse approfondie de ce qui s'est passé et une interprétation du comportement de l'autre. Elle est fragile pour les mêmes raisons parce qu'elle ne repose sur rien de tangible. Elle apparaît aussi comme une croyance largement bimodale : elle existe ou n'existe pas. Quoi qu'il en soit, il importe d'essayer de mieux comprendre comment elle est générée. Contrairement à Brousseau [2000], la confiance n'est pas uniquement le résultat des dispositifs de gouvernance, elle peut naître également de l'absence ou la défaillance des structures institutionnelles.

4.2. Les attributs de la confiance

L'établissement d'une relation de confiance demande trois pré-requis [Schuller, 2004].

Il faut qu'il y ait un risque. En l'absence de risque il n'y a pas besoin de faire confiance. Cette dernière offre la possibilité de réduire le risque ou l'incertitude qui sont généralement générés par des problèmes de temps et/ou d'information. Lorsque les transactions sont espacées dans le temps pour les deux acteurs de la transaction, la question de confiance se pose. Dans les relations humaines, il peut toujours y avoir un manque d'information (même si beaucoup est retenu dans un contrat, un accord, une convention). Par ailleurs, il reste souvent de la marge pour un comportement opportuniste pour le cocontractant. Autrement dit, comme le processus de contractualisation n'empêche pas définitivement toute manifestation de comportement opportuniste, les parties impliquées dans une relation de coopération considèrent la confiance comme une condition nécessaire et, faute de mieux, suffisante pour asseoir leur relation de coopération mutuelle.

Un autre pré-requis pour la transaction est le degré d'interdépendance entre les deux acteurs : entre celui qui fait confiance et celui à qui est fait confiance. Si celui qui fait confiance a normalement l'initiative de la relation de confiance, celui à qui est fait confiance a le pouvoir d'honorer la confiance donnée ou non. Cette interdépendance génère une communauté d'intérêts entre les parties. Les parties engagent des ressources dans un processus de coopération, ressources qui ne produiront un retour sur investissement qu'au-delà d'un certain délai de gestation d'une innovation et d'exploitation de cette dernière. Pendant ce délai, les parties ont intérêt à coopérer. Cette coopération engendre en soi un cercle vertueux puisque les ressources qu'elle mobilise et produit, créent une communauté d'intérêt entre les parties,

qui assied la crédibilité de l'engagement coopératif et incite à continuer à investir dans la relation. Bien entendu ce cercle est fragile car son existence ne garantit pas en soi qu'il ne sera jamais «payant» pour un opportuniste potentiel de trahir. Il le fera notamment s'il a une forte préférence pour le présent et si les gains potentiels de la défection sont importants [Brousseau, 2000].

Enfin la troisième caractéristique de la confiance est la vulnérabilité. L'établissement d'une relation de confiance en cas de risque ou d'incertitude présuppose qu'un des acteurs ne prenne l'initiative, ose faire confiance à son partenaire de la transaction. Le propre de cet acte de confiance est d'espérer (d'avoir) l'attente que le partenaire honore la confiance accordée. Mais il a la liberté de ne pas le faire. Ces attributs montrent le degré de fragilité du concept mais également son importance dans le cadre des relations bilatérales.

4.3. La confiance comme produit du contrat ou la confiance comme substitut du contrat

Les contrats constituent des supports nécessaires à l'établissement et au maintien de conjectures de confiance. Il arrive que les firmes s'affranchissent de leurs arrangements contractuels, pour gérer au jour le jour les problèmes concrets. Ces écarts par rapport au contrat formel nécessitent une certaine dose de confiance mutuelle. Autrement dit, dans une situation d'interaction où des individus rationnels n'ont aucune raison de sacrifier leur intérêt au nôtre, la conjecture de confiance ne peut émerger que si toute forme de comportement opportuniste peut être systématiquement identifiée et réprimée. C'est la condition nécessaire et suffisante pour qu'il y ait absence de défiance à l'égard de l'autre. Ici, elle est beaucoup plus qu'une conjecture puisqu'il y a certitude assise sur le calcul. En fait, on retrouve l'analyse de Williamson [1993] et la notion de confiance est totalement inutile car elle résulte soit de l'alignement des intérêts individuels, soit de l'existence de mécanismes de représailles crédibles.

Pour Berggren et Jordahl [2003], la qualité du système légal et la protection de droits de propriété influencent favorablement la confiance. L'idée centrale est que l'économie de marché est basée sur des transactions et des interactions libres entre amis et étrangers dans le cadre d'un système légal donné. Aussi cette économie de marché recèle-t-elle des stimulants et des mécanismes faisant émerger de la confiance entre les personnes concernées. Néanmoins il n'est pas évident d'identifier dans quelle direction opère la causalité. L'analyse

empirique révèle que la liberté économique et la confiance sont interdépendants, mais que l'influence semble plutôt s'exercer de la première vers la seconde.

En outre, le revenu national a un effet positif sur la confiance généralisée [Knack et Keefer 1997; Zak et Knack 2001]. Dans le modèle de Zak et Knack [2001], ceci se produit par le biais de l'économie réalisée à cause de l'absence de contrôle et de vérification de certaines actions. L'éducation vient aussi renforcer la confiance généralisée [Knack et Keefer, 1997; Knack et Zak, 2003]. Les tensions économiques et sociales (indicateur Gini) sont également mises en relation avec la confiance. Une faible inégalité de revenu est ainsi positivement corrélée avec elle [Knack et Keefer, 1997; Glaeser *et al*, 2000; Zak et Knack, 2001].

Knack et Zak [2003] étudient différents moyens (politiques) pour augmenter le capital social; renforcement des institutions formelles, diminution des inégalités, réduction des distances sociales. Il s'avère que la confiance peut être élargie directement par un accroissement de la communication et de l'éducation et indirectement par le renforcement des institutions formelles et par la réduction des inégalités. De toutes ces voies possibles, l'éducation, les transferts redistributifs et la liberté sont les critères les plus efficaces en termes des coûts (politiques) et de bénéfices pour les citoyens. Par ailleurs, l'analyse souligne qu'une politique appropriée vient directement engendrer une spirale vertueuse. Des politiques promouvant la confiance de manière efficace augmentent le niveau de vie, la liberté individuelle, renforcent les institutions et réduisent la corruption.

La Porta [1997] tout en se basant sur d'autres variables de base, confirme aussi la corrélation positive entre confiance et performance économique. Par ailleurs, Bornschier [2000,] a réalisé des études empiriques en reprenant cet ensemble de facteurs (y compris le capital social, composé d'un indicateur mixte, confiance et tolérance) dans une fonction de production du type Cobb-Douglas. Pour un groupe de 24 pays riches et 9 nouveaux pays industrialisés, il s'avère que pendant la période 1980 à 1998, l'indicateur est statistiquement significatif.

Sur la base d'une analyse de la croissance dans le cadre d'un modèle d'équilibre général, Zak et Knack [2001] étudient l'effet de la confiance sur la croissance. Ils mènent l'analyse pour un échantillon de 37 pays dont les réponses à la question si l'on peut faire confiance à la majorité des gens, varie entre 5,5% pour le Pérou à 61,2% pour la Norvège. Ils arrivent à la conclusion que le rythme de croissance s'accélère de 1% par an pour chaque relèvement du niveau de confiance de 15%. En outre l'investissement (considéré comme ratio du PIB) s'accroît de 1 point de pourcentage à chaque relèvement du niveau de confiance de 7%. Les

résultats de l'étude soulignent qu'un développement économique favorable est fonction de la réalisation d'accords conclus et de la confiance respective des acteurs à ce sujet. Des institutions politiques renforçant la force de la loi et le système légal viennent renforcer cette confiance. En outre, les pays ayant un niveau de confiance élevé sont en général ceux qui ont un niveau de corruption relativement faible. Dans ce sens, les corrélations inverses avec les performances sont également vérifiées.

Par ailleurs, la confiance favorise également les innovations technologiques du fait qu'elle élargit le champ d'action et permet à des entreprises d'entrer en coopération. Parallèlement, la confiance réduit les coûts de transaction et de contrôle.

Toutefois, si ces arguments ci-dessus montrent clairement la confiance comme étant un produit des institutions solides, des récentes études montrent le rôle de la confiance dans l'économie.

Granovetter [1985] a donné un nouvel élan à l'analyse de la confiance dans les sciences économiques. Il prend clairement position par rapport à toutes les thèses qui considèrent que le marché et les institutions (la hiérarchie) sont des cadres suffisants pour le déroulement optimal des activités économiques. Il note à cet effet que les institutions ne suffisent pas à produire de la confiance et qu'elles sont au mieux un substitut fonctionnel [Granovetter, 1985, p489]. Dans sa contribution, Granovetter vise à démontrer que l'activité économique est largement encadrée (*embedded*) dans les relations sociales, ce qui est insuffisamment pris en considération par le courant néo-institutionnaliste dont Williamson «*for very special relations between family, friends, and lovers*»¹ [Williamson, 1993, p.483].

L'instauration de la confiance est censée réduire les incertitudes, les coûts de surveillance, d'information et généralement de transaction et, de ce fait, augmenter l'efficacité des opérations économiques. Dans cette perspective, les facteurs de production (le capital et le travail) n'expliquent qu'une partie du développement économique. D'autres facteurs sont à prendre en considération comme la technologie, l'éducation (qualifiée de capital humain) mais aussi le capital social dont la confiance est une composante essentielle.

Dans l'optique de Williamson [1985,1996], l'entreprise est caractérisée par l'existence d'instances et de procédures de contrôle du déroulement des contrats dont les particularités

¹ Pour le courant néo-institutionnaliste dont Williamson, la confiance se réduit uniquement dans « *les relations entre la famille, les amis et les couples* »

résultent des hypothèses de rationalité limitée, d'opportunisme et de spécificité des ressources. Elle constitue donc plutôt un réseau centralisé et régulé de contrats spécifiques d'une unité de production. L'analyse qui débouche sur cette vision de l'entreprise suscite des critiques de nature empirique et théorique. Sur le plan statistique, il est difficile d'évaluer les coûts de transaction. En effet, comme ils sont définis par rapport à des situations idéales de rationalité complète et d'absence de comportement opportuniste, ils constituent des coûts d'opportunité. N'étant pas directement observables, ils sont saisis par des mesures approximatives fondées sur l'exploitation de questionnaires soumis à des responsables d'entreprises. L'utilisation de ces mesures imprécises pour l'analyse des relations pouvant exister entre les coûts de transaction et la nature des contrats peut donc conduire à des résultats peu probants. Cet inconvénient est accentué par les difficultés d'un recensement des contrats spécifiques. Un coût majeur de transaction entre individus est le «coût de contrainte», les individus étant forcés de suivre les règles du jeu. S'ils prennent des engagements contractuels, ils veulent s'assurer qu'elles seront respectées comme il convient. Ces coûts sont élevés quand les individus ne se connaissent pas les uns les autres comme c'est le cas sur un marché d'échange impersonnel. Pour rendre possible l'interaction du marché, la contrainte d'un tiers acteur est nécessaire. Dans ces situations, le rôle de l'Etat s'avère pertinent dans la mesure où l'on croit que l'arbitrage d'un tiers peut effectivement réduire les coûts d'interaction entre individus; d'où l'importance des institutions pour expliquer les coûts des transactions. Car, les institutions permettent de limiter les coûts de transaction.

Nous allons voir comment les institutions favorisent le développement en prenant les exemples des Etats-Unis, de l'Europe occidentale et dans d'autres régions du monde.

II. Institutions et développement

1. Les droits de propriété à travers les exemples historiques

1.1. Définition de la notion d'«institution»

Pour North, le terme institution n'a pas le même sens que dans le langage courant. Il ne s'agit pas des organisations de la société telles que les administrations, les associations, les syndicats, les entreprises, mais plutôt des règles en vigueur, écrites ou non, des codes de conduites, de normes de comportement, des conventions. Les organisations ne sont que les joueurs et les institutions les règles du jeu. Elles changent avec le temps, s'adaptent aux nouvelles techniques, aux modifications des prix relatifs, aux nouvelles idées, de façon essentiellement continue, progressive, selon des voies tracées par la structure institutionnelle passée. C'est le concept de dépendance par rapport au sentier (*path dependence*), formule claire qui implique que le présent est dans une large mesure conditionné par le passé, et des tendances profondes se prolongent de par les forces d'inertie des sociétés et des comportements. C'est ce qu'appelle Stuart Mill «l'esclavage des circonstances antérieures» [North, 1990]. Les institutions et leur évolution sont en effet pour North [1990] «la clé de la performance des économies», c'est-à-dire l'explication de la croissance à long terme.

La définition de Nabli et Nugent [in He Yong, 1994] va dans le même sens que celle de North. L'institution est définie comme une série de contraintes qui gouvernent les relations et les comportements entre les individus ou les groupes. Une organisation formelle, les marchés, les contrats, les règles culturelles et les codes de comportement sont tous des institutions dans la mesure où ils peuvent contraindre les relations entre différents individus et groupes. Pour Uphoff, de Janvry, Sadoulet et Thorbecke [in He Yong, 1994], l'institution est un concept qui se distingue de l'organisation. Alors que beaucoup d'institutions sont des organisations (la famille, les firmes, les coopératives), beaucoup d'autres ne le sont pas (la monnaie, les lois, les marchés parallèles, le palabre africain). Pourtant, pour eux la distinction est seulement une question de degré. Un contrat ou une organisation à la base peuvent devenir des institutions s'ils sont pratiqués de façon extensive, standardisée et reconnue. Les institutions, se composent ainsi comme de règles formelles mais aussi de règles informelles qui amènent les individus à avoir des préférences pour l'accumulation matérielle et pour des valeurs morales fondamentales telles que la liberté, la paix, la justice et la sécurité. Les entrepreneurs et les individus d'une façon générale, doivent préférer la coopération honnête et le progrès matériel (arbitrer en faveur du travail plutôt que du loisir) pour que le système soit productif. C'est

ainsi que de grandes avancées en connaissance organisationnelle et technique, avaient été faites pendant la révolution industrielle en Europe et au XIX^{ème} siècle aux Etats-Unis, en raison de l'évolution progressive d'institutions favorables à l'accumulation du capital et à l'échange sur les marchés (libertés individuelles, droits de propriété, protection efficace des contrats par la loi, gouvernement au pouvoir limité). A l'inverse, les entrepreneurs n'ont pas été capables de produire une croissance économique durable là où il n'y avait pas de confiance dans les institutions. En particulier, l'absence de révolution industrielle en Chine (dynastie Sung, 960 à 1278), malgré son excellente technologie, est due au manque à l'époque, de certaines pré-conditions sociales, politiques et légales, en quelque sorte au manque d'institutions.

1.2. Le respect du droit de propriété stimule les activités économiques

Le droit de propriété est primordial pour le développement économique. En effet, l'essor des innovations en Occident et les investissements qui les ont rendus possibles, n'a commencé qu'à la fin du XVIII^{ème} siècle, une fois que le système des droits de propriété fut perfectionné et séparé de la politique. North et Thomas [1989] démontrent ainsi que le début des grandes innovations coïncide en Europe avec la création d'un système de brevets protégeant le droit de la propriété intellectuelle. La raison d'être de ces brevets tient au fait qu'en général l'innovation requiert des coûts élevés de recherche et de formation qui ne valent d'être assumés qu'on si on peut en tirer une compensation. Ainsi, l'expansion industrielle fut rendue possible en Europe lorsque les Etats améliorèrent les procédures de respect des contrats et réduisirent notablement leurs coûts d'exécution pour les individus. Pourtant, le système de contrats ne fut pas créé par l'Etat; les autorités reconnurent peu à peu, avec le temps, le bien fondé et l'efficacité des pratiques commerciales du secteur privé; pour beaucoup informelles et leur accorda force de loi, de telle sorte que la violation d'un contrat pouvait être soumise à un tribunal et sanctionnée. Les monarques vont accorder leur protection aux droits de propriété en échange du droit de taxer les activités privées.

L'invention du système des brevets est révélateur des innovations institutionnelles qui ont permis à ce que l'activité économique soit stimulée. Ce type de protection est essentiel pour expliquer les nombreuses inventions en Europe aux XVII^{ème}–XVIII^{ème} siècle, et particulièrement en Grande Bretagne. En termes néoclassiques, le taux social de l'invention doit s'approcher du taux de rendement privé, c'est-à-dire que non seulement la société dans son ensemble, mais aussi l'inventeur en bénéficient. Ainsi les institutions favorisent le changement et le progrès technique et économique. Les droits de propriété sont essentiels ici,

et d'ailleurs le cadre théorique développé par North [1990] est connu sous le nom de théorie des droits de propriété (*property rights*).

Ces institutions permettent de contenir la montée des coûts de transaction, de récompenser les innovateurs, d'accroître la productivité de telle façon que la tendance aux rendements décroissants dans l'agriculture soit contrée, et de rassembler finalement les conditions favorables à la révolution industrielle. Celle-ci se caractérise, pour North, par une spécialisation accrue, un élargissement des marchés, un changement dans l'organisation économique pour limiter les coûts de transaction, ce qui a favorisé à son tour les innovations techniques et la croissance. Mais c'est la deuxième révolution industrielle à la fin du XIX^{ème} siècle, caractérisée par la «*croissance du stock des connaissances*» et l'interpénétration de la science et de la technologie, qui constitue en fait le point de rupture majeur pour North, comparable à ce qu'a été la révolution néolithique, et fait qu'on peut parler d'une seconde révolution économique. Elle se caractérise par «*une courbe d'offre élastique des connaissances nouvelles, une technologie capitaliste et la nécessité de changement majeurs de l'organisation économique pour réaliser le potentiel de cette technologie*» [North, 1986]. Au XX^{ème} siècle, les résultats se traduisent par une hyper spécialisation, la hausse sans précédent des niveaux de vie, le développement de tout un secteur tertiaire qui devient dominant et dont le rôle est de coordonner et de faire fonctionner une société de plus en plus compliquée en réalisant «*une adaptation efficace*» [North, 1990].

Pour illustrer ce processus de changement institutionnel, on peut comparer l'histoire de la croissance économique des Etats-Unis au XIX^{ème} siècle à celle des pays du Tiers-monde.

Aux Etats-Unis, le cadre institutionnel de base qui a évolué jusqu'au début du XIX^{ème} siècle (cf. encadré 1), aussi bien que les normes de comportement récompensant le dur labeur a grandement induit le développement des organisations économiques et politiques (Congrès, entités politiques locales, exploitations familiales, maisons de négoce, entreprises de navigation), dont les activités de maximisation ont conduit à une productivité élevée et à la croissance économique tant directement qu'indirectement par une demande induite pour l'investissement dans l'éducation.

En évoluant, pour tirer profit de ces opportunités, les organisations ne sont pas devenues seulement plus efficaces (en termes de croissance, de diversification pour exploiter des économies d'échelle et de variétés), mais elles ont aussi altéré progressivement le cadre institutionnel. Ce ne sont pas seulement les cadres politique et juridique qui ont été altérés et

les droits de propriété qui ont été modifiés à la fin du XIX^{ème} siècle, mais aussi diverses normes de comportement et autres contraintes informelles.

Encadré 3/ Exemple d'institutions formelles dans l'histoire des Etats-Unis

1) L'ordonnance du Nord-Ouest

L'ordonnance de 1787 constitue l'acte fondateur de la politique d'expansion territoriale du jeune État américain. Elle détermine les frontières entre États et surtout l'organisation des terres vierges "au commun bénéfice des Etats-Unis", en divisant les nouveaux territoires par des lignes est-ouest et nord-sud. Le pouvoir fédéral assurera ainsi la vente des «lots» en s'efforçant de ménager l'équilibre démographique de la nation. Si la figure mythique du pionnier s'impose lorsque l'on évoque l'extension du territoire américain, elle ne doit pas occulter le rôle du gouvernement fédéral. La conquête l'a en effet consolidé en lui permettant de développer dans l'Ouest une administration sans précédent, des affaires indiennes à la gestion des terres et au maintien de l'ordre.

2) La loi Morrill

Il n'est guère difficile de trouver la preuve de l'intérêt continu des américains pour l'éducation ; il suffit de lire les Ordonnances du Nord-Ouest de 1785 et de 1787 qui avaient été adoptées par le Congrès en vertu des Articles de Confédération. La première de ces ordonnances autorisait la vente de terrains publics à condition qu'un lot sur 16 dans chaque commune soit réservé à des fins éducatives. La deuxième créait un plan de gouvernement et stipulait que la religion, la moralité et les connaissances nécessaires à un bon gouvernement et au bonheur de l'humanité, les écoles et les moyens d'enseignement devaient à jamais être encouragés. Ces ordonnances avaient jeté les fondations du futur soutien fédéral de l'éducation, qui fut mis en œuvre par une succession de lois du Congrès américain qui sont toujours en vigueur. L'une des premières, l'une des plus importantes, fut la loi «Morrill Land Grant» de 1862, qui fut promulguée avec enthousiasme par le président Abraham Lincoln. Elle permettait aux États de répondre à leurs besoins de formation pratique en créant des établissements d'enseignement technique pour l'agriculture, les arts mécaniques et les sciences militaires.

3) La loi Sherman

La loi Sherman (1890) qui interdit tout contrat, arrangement ou coalition quelconque «entravant le trafic ou le commerce entre les divers États ou avec les pays étrangers», constitue le fondement de la législation antitrust des États-Unis. Elle prohibe aussi les monopoles ou les tentatives de monopole.

Source : Somé [2003]

1.3. L'essor de l'Occident

De leur côté, Rosenberg et Bridzell [1986] mettent en avant ce qu'ils appellent «le desserrement des contraintes» exercées par les autorités politiques ou religieuses sur la sphère économique pour expliquer l'essor de l'Occident. Les transactions deviennent plus libres avec par exemple l'autorisation de l'intérêt, l'acceptation du profit, le fait que nombre d'interdits tombent en désuétude (comme la dérogeance pour les nobles qui se livraient au commerce). Le partage des activités économiques entre d'une part, celles qui sont soumises à des réglementations strictes comme les manufactures et les corporations, et d'autre part celles qui sont libres de déterminer la production et de fixer les prix comme les industries rurales, se fait progressivement à l'avantage des secondes.

Ces innovations institutionnelles qui ont permis à l'Occident de connaître un essor économique à partir du XVII^{ème} siècle nous permettent également de mieux comprendre

pourquoi d'autres régions du monde ont au contraire connu un retard, voir une stagnation économique.

1.4. Le déclin de l'Amérique latine et de l'empire ottoman

Ainsi, North explique le sous développement de l'Amérique latine face à la richesse des Etats-Unis et du Canada par les contraintes institutionnelles inhérentes au système politique et économique en place. La bureaucratie centralisée de la couronne castillane au XVI^{ème} siècle, «orientée pour le seul profit de cette dernière», produit la stagnation dans les anciennes colonies espagnoles; alors que la grande charte de 1215 en Angleterre, premier jalon dans l'établissement des droits de propriété sûrs, et tous les progrès institutionnels jusqu'au triomphe du Parlement en 1689, sont à l'origine du succès économique non seulement de l'Angleterre mais aussi des anciennes colonies anglaises d'Amérique [North, 1990].

Les institutions ont joué également un rôle majeur pour comprendre le déclin du monde islamique. Peu de prescriptions du Coran s'opposent au développement économique : les échanges libres, l'initiative individuelle, les gains privés, tout cela est considéré comme allant de soi, tant par le prophète, qui a été un marchand, que par les écrits saints. Les autorités se limitent à ce que le privé ne peut faire : prendre en charge les monopoles naturels, la direction générale de l'économie, les diverses faillites du marché. L'islam considère que la vie quotidienne de l'homme ne doit pas être déconnectée d'un environnement moral reposant sur des valeurs partagées, et donc que le marché libre ne doit pas être laissé à lui-même, qu'il doit être entouré de règles, des règles non économiques, ce qui tend à rejoindre l'évolution des idées en Occident depuis la crise de 1929.

Toutefois, si le Coran n'est pas hostile à l'activité économique, ses interprétations par les religieux semblent avoir peu à peu défavorisé les innovations. En ce qui concerne, la sécurité des échanges et des biens, ainsi que les relations de confiance avec l'Etat, si nécessaire au développement économique, les pratiques sont également mises en cause. Si on note à une certaine époque un respect des droits de propriété, comparable aux habitudes occidentales, la plupart des auteurs constatent une dégradation progressive, à la différence de l'Europe où ceux-ci tendent à devenir sacro-saints, notamment dans l'Angleterre issue de la révolution parlementaire de 1689. Braudel [1979] décrit l'absence de sécurité et de respect des droits de propriété dans l'Empire ottoman, malgré l'établissement d'une *pax turcica*, en citant un ambassadeur français du XVII^{ème} siècle : «le Grand Seigneur est au dessus des lois, il fait

mourir sans formalité et souvent sans aucun fondement de justice ses sujets, se saisit de tous leurs biens et en dispose à volonté...Le mal, ou les maux, qui travaillent la Turquie, sont de tous les ordres à la fois : l'Etat n'est plus obéi; ceux qui travaillent pour lui touchent des salaires aux taux anciens, alors que monté le prix de la vie : ils se dédommagent par des dilapidations». La fiscalité enfin reste essentiellement de type prédateur, à la différence de l'Europe où les pratiques de transparence et de régularité s'instaurent peu à peu. «Les capitaux vont pouvoir circuler, favorisant l'investissement et la croissance en Europe, alors qu'ils continuent à se cacher en Orient, par crainte des abus du pouvoir...» [North et Thomas, 1986].

2. Les indicateurs institutionnels de la Banque Mondiale

2.1. Définition des indicateurs institutionnels utilisés

Une équipe de chercheurs de la Banque mondiale a entrepris depuis 1995 de constituer une base de données sur la gouvernance [Kaufmann *et al.*, 2006]. Elle est constituée de six indicateurs de gouvernance. La diversité des indicateurs s'explique par le caractère complexe et multidimensionnel de la gouvernance. On entendra ici par gouvernance selon la définition de la Banque Mondiale : *«les traditions et les institutions par lesquelles l'autorité est exercée dans un pays pour le bien commun. Cela inclut le processus par lequel les gouvernements sont choisis, contrôlés et remplacés, la capacité du gouvernement à élaborer et à mettre en place des politiques judicieuses, ainsi que le respect des citoyens et l'état des institutions gouvernant leurs interactions économiques et sociales»* [Kaufmann *et al.*, 1999 p.1].

Control of Corruption (CC) mesure l'usage des prérogatives du pouvoir à des fins personnelles, en particulier l'enrichissement des individus disposant d'une position de pouvoir.

Government Effectiveness (GE) mesure la compétence de la bureaucratie publique et la qualité des services publics.

Political Stability (PS) mesure la probabilité de changements violents de régime ou de gouvernement, ainsi que de menaces graves à l'ordre public, y compris le terrorisme. Plus il est élevé, plus la stabilité politique est grande.

Rule of Law (RL) mesure la qualité du respect des contrats légaux par le système judiciaire ou par la police, en tenant compte du recours à la violence privée et de sa répression.

Regulatory Quality (RQ) mesure les entraves réglementaires aux fonctionnements des marchés.

Enfin l'indicateur *Voice and Accountability (VA)* mesure les droits politiques et individuels dont jouissent les citoyens.

Tableau 20/ récapitulation des indicateurs de Gouvernance utilisés par la Banque Mondiale

Indicateurs	Source
<i>Voice and Accountability</i>	Banque Mondiale
<i>Government Effectiveness</i>	Banque Mondiale
<i>Regulatory Quality</i>	Banque Mondiale
<i>Rule of Law</i>	Banque Mondiale
<i>Control of Corruption</i>	Banque Mondiale
<i>Political Stability</i>	Banque Mondiale

Source : World Bank [2008]

Ces six indicateurs, même s'ils peuvent être effectivement liés à la «gouvernance», terme vague quoi qu'évocateur, ne portent pas sur les mêmes dimensions de l'action publique. Le contrôle de la corruption et la qualité des procédures légales renvoient à la pratique de l'action publique et gouvernementale. L'efficacité de l'action publique et la qualité de la réglementation portent sur le résultat de l'action publique. Enfin, la stabilité politique et les capacités revendicatives et d'expression renvoient à la manifestation et l'expression des positions et orientations politiques.

A cela s'ajoute, la base des données «*World Business Environment Survey*» de 2000 de la Banque Mondiale où plus d'une dizaine de milliers de firmes ont été enquêtées entre la fin de l'année 1998 et le milieu de l'année 2000. Cette enquête tente d'évaluer et de comparer la qualité de l'environnement institutionnel, politique, fiscal et juridique de chaque pays, et son impact sur l'activité des entreprises. La version de cette enquête sur les économies en transition s'intitule *Business Environment and Enterprises Performance Survey (BEEPS)*.

Ainsi *BEEPS* a permis de mesurer pour la première fois un type particulièrement pernicieux de corruption : le détournement de l'Etat, et de montrer son importance dans des pays comme la Moldavie, l'Ukraine, l'Azerbaïdjan ou la Russie. Plus encore, ces données contribuent à une meilleure connaissance des causes et des conséquences de la mauvaise gouvernance. Rodrik [1997,1999, 2000] établit que les démocraties ont des taux de croissance plus stables à court terme et à long terme, permettent une meilleure gestion des chocs économiques et de par leurs caractéristiques intrinsèques (division des pouvoirs législatifs et exécutifs) et sont plus aptes à la coopération sur la scène internationale. L'existence d'indicateurs de corruption a permis de mettre en évidence les conséquences négatives de la corruption sur

l'investissement domestique [Mauro, 1995], les investissements étrangers [Wei, 1997, 2000] mais aussi la croissance [Mauro, 1995] et le développement.

Dans les récentes analyses empiriques, deux autres mesures des institutions sont également utilisées [Edison, 2003]. Elles concernent les *droits de propriété* (existence de lois protégeant la propriété privée et application de ces lois) et le *contrôle du pouvoir exécutif* (limites institutionnelles et autres qui sont imposées aux présidents et aux autres dirigeants politiques : dans une société où le pouvoir des élites et des politiciens est limité de manière appropriée, le contrôle de l'État est moins l'objet d'affrontements entre les divers groupes, et l'action des pouvoirs publics est plus viable). Concernant les droits de propriété, les indicateurs utilisés partent parfois du risque de l'investisseur étranger. Celui utilisé fréquemment est le classement de l'*International Country Risk Guide (ICRG)* produit par le *Political Risk Services*. Il mesure plusieurs dimensions de la protection des droits de propriété et l'efficacité de l'application des contrats : réglementation légale, risque d'expropriation, remise en cause des contrats par le gouvernement, corruption dans le gouvernement et qualité de l'administration.

2.2. Des bonnes institutions accroissent le revenu

Rodrik et Subramanian [2003] ont comparé les théories qui mettent en avant la géographie, l'intégration ou les institutions (droits de propriété et Etat de droit) pour expliquer le développement économique. Dans leur travail, la géographie est considérée comme un facteur exogène : elle n'est pas influencée par le revenu. Elle peut influencer directement sur le revenu (en déterminant, par exemple, la productivité agricole) ou indirectement, via son impact sur le degré d'intégration des marchés ou la qualité des institutions. Mais l'intégration peut accroître le revenu tout comme l'inverse. Il en est de même des institutions : de bonnes institutions accroissent le revenu tout comme le développement économique engendre de bonnes institutions, notamment parce que la demande de meilleures institutions augmente à mesure qu'un pays et ses citoyens s'enrichissent. En utilisant l'approche des variables instrumentales, ils ont estimé une série de régressions liant les revenus à des mesures de la géographie, de l'intégration et des institutions. Leurs résultats montrent que la qualité des institutions est le seul déterminant positif et significatif des revenus. Après neutralisation des effets des institutions, l'intégration n'a pas d'effet direct sur les revenus, alors que la géographie a, au mieux, des effets directs faibles. De plus, ces estimations indiquent dans quelle mesure de bonnes institutions peuvent accroître les revenus. Par exemple, en termes

statistiques, l'écart de qualité des institutions entre la Bolivie et la Corée du Sud équivaut à un écart-type, soit un coefficient de 6,4. En d'autres termes, si la Bolivie disposait d'institutions de la qualité de celles de la Corée du Sud, son PIB avoisinerait 18000 \$, contre 2700 \$ aujourd'hui.

Pour évaluer l'effet des institutions sur les résultats économiques, Edison [2003] a conçu un modèle économétrique qui met en relation les résultats macroéconomiques de chaque pays avec une mesure de ses institutions (indice global de gouvernance notamment), une mesure ou une série de mesures de sa politique macroéconomique et une série de variables exogènes. Selon cette étude, les institutions ont un effet statistiquement significatif sur les résultats économiques : elles accroissent substantiellement le PIB par habitant et ce, peu importe que la qualité des institutions soit mesurée à l'aide d'indicateurs globaux (tels qu'un indicateur agrégé des perceptions de la gestion du secteur public) ou plus spécifiques (tels que le degré de protection des droits de propriété ou d'application de l'Etat de droit). Il apparaît donc, que les pays en développement pourraient sensiblement améliorer leurs résultats économiques en renforçant leurs institutions.

Par exemple, si la qualité moyenne des institutions en Afrique subsaharienne rattrapait celle des pays asiatiques en développement, le revenu par habitant de la région s'élèverait de 80%, passant d'environ de 800 \$ à plus de 1400 \$. L'étude montre également que les institutions exercent un effet robuste et significatif sur la croissance du PIB par habitant, qui s'explique peut-être en partie par le fait qu'elles renforcent la viabilité de l'action des pouvoirs publics. En moyenne, une amélioration de la qualité des institutions équivalant à un écart-type (soit à peu près la différence entre la qualité des institutions camerounaises et la qualité moyenne des institutions de tous les pays de l'échantillon) entraînerait une hausse de 1,4% de la croissance annuelle moyenne du PIB par habitant.

2.3. Des bonnes institutions réduisent l'instabilité de la croissance

Les résultats de l'étude indiquent enfin, que les institutions ont un effet marqué sur l'instabilité de la croissance (mesurée par l'écart-type du taux de croissance du PIB par habitant) : plus la qualité des institutions est élevée, moins la croissance est instable. De plus, l'impact demeure significatif même après neutralisation des effets de l'action des pouvoirs publics. Il semble qu'une hausse de l'indice global de gouvernance équivalent à un écart-type, réduirait l'instabilité d'environ 25%. Par exemple, si la qualité des institutions en Afrique subsaharienne égalait la moyenne de l'échantillon, l'instabilité de la croissance économique dans la région baisserait de 16%.

2.4. Respect de droit de propriété, facteur déterminant de la croissance

Cherchant à montrer le lien entre protection des contrats et des droits de propriété et croissance économique, Keefer et Knack [1997] trouvent que l'indice *ICRG* a une corrélation statistiquement significative avec la croissance, en neutralisant l'éducation, le revenu initial et autres variables déterminantes traditionnelles de la croissance. Une augmentation d'un écart-type dans l'indice *ICRG* augmente les taux de croissance de plus de 1,2% par an. En cherchant à savoir de combien la croissance par tête aurait augmenté par an entre 1974 et 1989 dans des pays d'Amérique latine (Venezuela, Pérou, Equateur, Colombie, Chili, Brésil, Bolivie, Argentine) s'ils avaient la même protection des droits de propriété et des contrats que les Etats-Unis, la Suisse ou Taïwan, il apparaît que la croissance aurait été de une à quatre fois plus forte (les niveaux de revenu initial, d'éducation et des prix des biens d'investissement étant maintenus constants).

Clague, Keefer, Knack et Olsen [1995] trouvent que le *contract-intensive* (cf. chapitre 1) est économiquement et statistiquement significativement corrélé à l'investissement, même après avoir pris en compte les effets de l'inflation, des taux d'intérêt réels et autres déterminants de l'investissement. Tous ces résultats fournissent un solide support empirique à l'idée que l'investissement et la croissance économique sont dans une impasse quand les institutions soutenant les droits de propriété sont faiblement développées. Cela suggère que les politiques économiques doivent être plus centrées sur la mise en place de bonnes institutions que sur la politique macroéconomique.

2.5. Reformes institutionnelles et politiques macroéconomiques

Keefer et Shirley [2000] ont observé que durant les 20 dernières années, les efforts pour accélérer le développement économique dans les pays pauvres ont mis l'accent sur les réformes de politiques économiques plutôt que sur les institutions. Ces efforts ont eu quelques succès, dans la mesure où un certain nombre de pays ont fait d'importants progrès dans leur politique macroéconomique, introduisant des changements supposés encourager une réponse du secteur privé. Selon la Banque Mondiale [1991], de telles politiques pro-marché ont permis la stabilité macroéconomique (faible inflation, budgets équilibrés, taux de change stables), des incitations de prix juste (prix de marché sur les marchés des facteurs et des biens, taux d'intérêt réels positifs) et la concurrence (ouverture au commerce, élimination des barrières à l'entrée réglementaires). Certes, l'inflation, les déficits budgétaires, les taux de change distordus et les barrières au commerce ont un effet négatif sur la croissance.

Cependant, les pays qui ont adopté des politiques pro-marché obtiennent des réponses très différentes de la part des investisseurs privés et plusieurs n'ont pas connu la croissance exceptionnelle espérée. En fait, comme nous l'avons vu, les institutions d'un pays, en particulier celles qui protègent les droits de propriété et les contrats, sont sans doute à la base de ces différences. Cela suggère que mettre l'accent sur les réformes de politique économique à l'exclusion des institutions est une erreur; le succès des premières dépend fortement de la qualité des secondes. On peut s'en rendre compte en comparant les effets de la croissance de différentes combinaisons de politique et de qualité institutionnelle. Un rapport de la Banque Mondiale [1998] sur l'aide extérieure a classé les pays selon la bonne qualité de leur politique macroéconomique et de leurs institutions. Le classement de la politique macroéconomique était basé sur l'inflation, la situation fiscale et l'ouverture au commerce. Le classement institutionnel est l'indice *ICRG*. Les pays avec une mauvaise politique macroéconomique et de mauvaises institutions, connaissent une croissance négative du PIB réel par habitant, tandis que les pays qui adoptent une mauvaise politique macroéconomique mais de bonnes institutions croissent deux fois plus vite que les pays qui sont dans la situation inverse. Ainsi, une bonne politique macroéconomique n'est pas suffisante pour entraîner la croissance économique. Les pays qui ont les meilleurs indicateurs en matière de sécurité des contrats et de droits de propriété, tirent une bien meilleure croissance d'une bonne politique macroéconomique que les autres pays. De même, les pays qui ont de bons indicateurs d'institutions et de mauvaises politiques macroéconomiques ont de meilleurs taux de croissance que les pays ayant de bonnes politiques macroéconomiques et de mauvaises institutions. Ces éléments suggèrent, par conséquent, qu'une bonne stratégie de croissance doit être basée sur le renforcement des institutions [Somé, 2003].

Conclusion

Désormais, les indicateurs de gouvernance permettent de mieux connaître les causes et les conséquences de la mauvaise gestion des affaires publiques. Ils ont aussi contribué à faire pression sur les gouvernements et les sociétés pour qu'elles agissent.

Toutefois, il y a de grandes difficultés dans la mesure de l'impact des institutions [Edison, 2003]. Premièrement, en raison de leur caractère subjectif, toutes les mesures de la qualité des institutions sont entachées d'erreurs. Deuxièmement, les institutions sont endogènes : il appartient aux pays de mobiliser du temps et des ressources pour se doter de bonnes institutions; en d'autres termes, les pays riches ont plus de chances d'avoir de bonnes institutions.

Le chapitre 3 étudie comment la nature et le fonctionnement des institutions influencent le développement du secteur informel.

Chapitre 3 : Analyse du secteur informel et ses relations avec les institutions

Introduction

Un rapport du Bureau international du travail (BIT) portant sur la situation de l'emploi urbain, dans le cadre du «Programme mondial de l'emploi» lancé en 1969, aborde pour la première fois une réalité économique qui ne cesse de susciter de l'intérêt de la part des agences de coopération et de développement. Le concept d'économie informelle prend alors naissance. Il englobe des travailleurs pauvres, exerçant un travail pénible, mais dont les activités économiques ne sont ni reconnues, ni enregistrées, ni protégées, ni réglementées par les pouvoirs publics. L'informalité économique est alors : «une façon de faire les choses» [Lubell, 1991, p.19], caractérisée par : une facilité d'entrée, un recours aux ressources locales, une appropriation familiale des ressources, une production à petite échelle, une technologie adaptée et une main-d'œuvre importante, dans un marché de concurrence sans réglementation; les qualifications sont acquises en dehors du système scolaire officiel [Lubell, 1991].

Pendant deux décennies (1970-1990), le concept de secteur informel suscite ainsi des opinions contradictoires qui n'ont pas empêchés les statisticiens et les organismes officiels de collecte de l'information économique de se lancer dans des enquêtes et des mesures du phénomène. Tandis que d'autres spécialistes et certains travaux de recherche sur le développement, mettent l'accent sur les nouvelles formes d'organisation sociale, induites par le fonctionnement du secteur informel, tant dans la production que dans la consommation. Les activités du secteur informel s'étendent dans tous les secteurs d'activités économiques et répondent aux besoins des populations dans des contextes de crise institutionnelle et d'instabilité socioéconomiques. Peut être l'origine même des activités de l'économie informelle serait le résultat du cadre trop contraignant, instable et discriminatoire des institutions et de leur mode de fonctionnement dans les pays en développement. Le secteur informel, ne serait-il pas l'expression visible des conséquences économiques de la mauvaise qualité des institutions ?

La première section porte sur le marché des biens (approche PIB de l'OCDE) et le marché du travail (BIT, 1993, 2002). La deuxième section présente l'analyse néo-institutionnaliste du secteur informel.

I. Marché des biens et marché du travail

1. L'analyse de Lewis, Harris-Todaro, Fields et les modèles intersectoriels

1.1. Le modèle de Lewis

Le modèle fondateur de l'économie du développement, «le développement économique avec offre illimitée de main d'œuvre» de Lewis [1954], souligne l'idée que le salariat était destiné à s'étendre et se généraliser avec l'industrialisation et la modernisation, parce que les migrations rurales-urbaines qui interviennent à large échelle en raison de la faible productivité de l'agriculture dans les campagnes fournissent une main d'œuvre à bon marché pour le démarrage de l'industrialisation [Charmes, 2002].

Le modèle de Lewis distingue d'un côté un secteur capitaliste moderne avec une productivité élevée, les entreprises réinvestissent tous les profits en investissement de capacité et d'un autre côté un secteur traditionnel qui s'appuie d'une agriculture de subsistance; ce dernier utilise peu de capital et la productivité est proche de zéro. Ainsi un «surplus» de travail peut être évacué hors de ce secteur sans perte de surplus. Pour sa croissance, le secteur moderne crée des emplois pour la main d'œuvre rurale en accumulant du capital. Cette accumulation du capital est favorisée par le réinvestissement total du profit. Ainsi est rendu possible une augmentation de la productivité marginale du travail urbain et donc encore une augmentation du salaire. Le salaire urbain même s'il n'est pas élevé favorise l'exode rural. A terme, le modèle implique la disparition du secteur informel.

Néanmoins, la limite de ce modèle, est qu'avec l'accumulation du capital, les transferts de main d'œuvre seront de plus en plus difficiles car la productivité marginale du travail dans les deux secteurs tend à s'égaliser. L'industrialisation provoque une augmentation des besoins en biens agro-alimentaires et donc une augmentation des prix agricoles.

1.2. Le modèle de Harris-Todaro

Le modèle de Todaro [1969] puis de Harris et Todaro [1970] va poursuivre le raisonnement dualiste pour expliquer le chômage urbain. Il existe un secteur urbain dont la production manufacturée est exportée dans le secteur rural en échange de biens agricoles. Dans ce secteur urbain, le salaire est rigide (institutionnellement garanti par le gouvernement). De ce fait, il entraîne une mauvaise allocation des ressources et donc du chômage. Il existe

également un secteur rural qui peut soit utiliser tout le travail disponible pour exporter vers le secteur urbain, soit utiliser partiellement le travail et exporter le reste de la main d'œuvre vers le secteur urbain pour des salaires payés en biens manufacturés. La migration continue tant que le revenu urbain réel escompté à la marge excède le produit réel agricole. La variable principale est donc bien le différentiel de revenu escompté entre ville et campagne. La création d'emplois urbains entraîne une hausse du chômage urbain par l'augmentation des migrations induites. Le modèle Harris-Todaro explique l'impact d'une création d'emploi sur le taux d'emploi urbain et prédit que plus le taux de création d'emplois urbains est important plus les taux de migration et de chômage augmenteront.

Ces modèles soulèvent quelques critiques. D'abord, ils suggèrent implicitement qu'il y a des barrières à l'entrée à l'emploi dans le secteur formel et absence des barrières à l'entrée à l'emploi dans le secteur informel. Dans le modèle dynamique originel de Todaro [1969] le secteur informel est perçu comme un secteur d'attente, de transition vers le secteur formel alors que le secteur moderne est le seul pôle dynamique. Autrement dit, le secteur informel n'est pas un état stable. Si l'informel est un passage transitoire, l'offreur de travail est condamné au chômage plutôt qu'occupé un travail dans le secteur informel, en se spécialisant, pour améliorer l'efficacité de sa recherche d'emploi dans le secteur formel [Barthélemy, 1997].

1.3. Le modèle de Fields [1975, 1990]

Le modèle de Fields [1975, 1990] reprend modèle de Harris et Todaro [1970] en intégrant le secteur informel urbain. Il s'agit alors de distinguer d'un côté un secteur formel et de l'autre côté un secteur informel. La probabilité de trouver un emploi dans le secteur formel est plus faible pour un travailleur informel que pour un chômeur en recherche d'emploi (*job search*). La rémunération (moyenne) au sein du secteur formel est plus élevée qu'au sein du secteur informel. Le secteur formel est caractérisé par l'existence d'un salaire minimum, la présence de syndicats et le recours à des incitations (salaire d'efficiency); ces caractéristiques font défaut au secteur informel.

Cependant, les rémunérations au sein du secteur informel (notamment les revenus non salariaux) ne sont pas nécessairement inférieures à celles du secteur formel. Il y a segmentation du marché du travail mais non-dualisme.

De plus le secteur informel lui-même est hétérogène. Il comprend 2 segments : un segment facile d'accès, l'emploi y est peu qualifié et la rémunération est faible et un segment comportant des barrières à l'entrée dont la rémunération est plus élevée. Dans le premier segment, la rotation de la main d'œuvre vers le secteur formel est faible et lorsque le transfert de main d'œuvre a lieu, il se dirige vers le secteur formel. Alors que dans le deuxième segment, le transfert de main d'œuvre inverse en provenance du salariat formel vers les micro-entreprises informelles existe mais relève d'un choix volontaire.

Donc, on est bien dans une logique de segmentation du marché du travail et non d'un dualisme comme préconisaient les modèles de Harris-Todaro [1969 et 1970]

Le passage de la campagne vers le salariat dans les modèles dualistes, ne paraît pas se vérifier tant au niveau des «patrons» des petites unités qui viennent souvent du salariat que des apprentis dont le statut de dépendance en fait parfois des travailleurs à vie non payés ou des salariés qui constituent un volant de main d'œuvre flottante en fonction des besoins des petites unités [Hugon, 1980]. La grande hétérogénéité des activités empêche alors de parler d'un secteur non structuré ou informel et de dégager des lois de fonctionnement spécifique.

1.4. Modèles intersectoriels et dynamiques du marché des biens

On remarque que généralement, les micro-entreprises progressent plus qu'elles ne régressent. Ce phénomène se produit non seulement quand le secteur formel diminue (cas de l'Afrique subsaharienne) mais aussi quand ses activités augmentent (cas des nouveaux pays industrialisés d'Asie et d'Amérique Latine). Là où elles se contractent, de nouvelles couches sociales sont poussées à exercer des activités informelles à défaut d'autres moyens de gagner leur vie; quand le secteur informel est en expansion, il crée une demande directe et indirecte des biens et services produits en son sein et, de ce fait, attire davantage d'individus vers ses activités [Lubell, 1991].

La production du secteur informel est composée des biens et services achetés par des ménages qui appartiennent aux deux sphères de l'économie urbaine. Si les biens de consommation produits par les deux secteurs (formel et informel) sont substituables, une baisse de l'activité dans le secteur formel engendre automatiquement une augmentation de la demande adressée au secteur informel, ce qui y induit un surcroît d'activité (effet contra-cyclique). Si les biens produits par le secteur informel sont complémentaires de ceux du

secteur moderne, le choc qui affecte ce secteur produit un ralentissement de l'activité informelle (effet pro-cyclique).

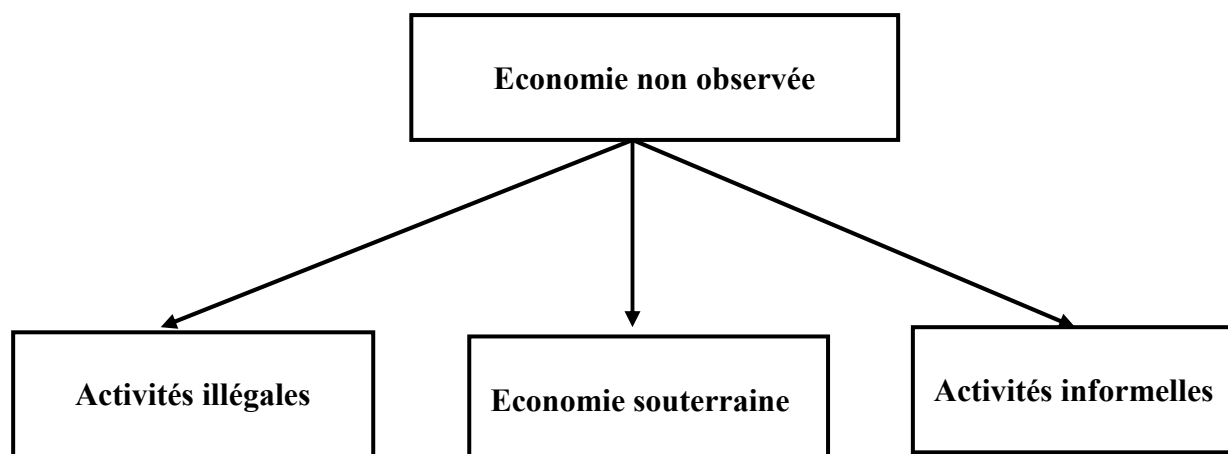
Dans les pays d'Amérique latine, les agents du secteur formel sont des clients du secteur informel. Donc toute baisse d'activité ou de revenu dans le secteur formel se répercute dans les activités informelles. Et inversement toute expansion du secteur formel profite aussi du secteur informel.

Dans les pays africains, où la division du travail est plus prononcée entre les deux secteurs, le phénomène contra-cyclique semble s'imposer en période de récession mais ce type de relation ne semble pas jouer en période d'expansion car l'absence d'effet de demande ne permet pas au secteur informel de bénéficier d'effets induits favorables [Barthélemy, 1997].

2. Définitions du secteur informel

Face l'ampleur du phénomène du secteur informel, dans les pays en développement et aussi son émergence dans les pays en transition, la nécessité de trouver une définition claire, opérationnelle et permettant la comparaison au niveau international se fait sentir. Il s'agit surtout d'enlever du concept ses ambiguïtés en faisant une distinction entre les activités non observées, illégales, souterraines et informelles.

Graphique 7/ Composantes de l'économie non observée



Source : OCDE [2002]; reconstitution par nos soins

2.1. Les activités illégales

Les activités illégales comprennent la production et la distribution de biens et services illégaux, comme des stupéfiants ou des produits pornographiques (pour certains pays). Elles englobent également les productions habituellement légales, mais qui deviennent illégales dès lors qu'elles sont exercées par des producteurs non autorisés, comme l'exercice de la médecine, l'organisation de jeux d'argent ou la production d'alcool sans licence en bonne et due forme, le braconnage, la pêche, la chasse et l'abattage d'arbres sans autorisation. Les activités de production et la vente de contrefaçons, comme les montres et tout autre produit vendu sous une fausse marque, ainsi que la reproduction non autorisée d'œuvres artistiques originales, comme les logiciels, les CD et les vidéos par exemple sont aussi des activités illégales. Enfin, le recel de biens volés; la corruption et le blanchiment de capitaux sont des activités illégales.

2.2. Les activités de l'économie souterraine

La production souterraine est constituée de l'ensemble des activités de production légales volontairement dissimulées aux pouvoirs publics. Ces activités cherchent à éviter de payer les impôts et les cotisations sociales. Elles contournent également les normes sociales telles que le salaire minimum, le nombre d'heures de travail maximum ou les règles en matière de sécurité et de santé. Enfin, ces activités ne se soumettent pas à certaines procédures administratives, telles que répondre à des questionnaires statistiques ou remplir des formulaires.

2.3. Les activités de l'économie informelle

Lors de la 15^{ème} Conférence internationale des statisticiens du travail (CIST), la définition retenue, selon le paragraphe 5 de la résolution [BIT, 1993] est que : *«le secteur informel peut être décrit, d'une façon générale, comme un ensemble d'unités produisant des biens ou des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations d'emploi, lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les liens de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme».*

Avec une telle définition, le concept de secteur informel se démarque de son image d'illégalité et de secteur souterrain à travers laquelle il s'était frayé un chemin. Loin de se cacher, ces activités s'exercent en plein jour et il n'y a pas, de la part de ces opérateurs, une volonté délibérée d'éviter de se soumettre aux obligations légales et au paiement des taxes. Il s'agit bien plutôt d'une certaine incapacité ou d'un manque de volonté de la part de l'Etat, à faire appliquer ses propres réglementations, peut-être parce que, dans bien des cas, celles-ci se révèlent inadaptées et inapplicables [Charmes, 2002].

La Conférence chercha, non pas à exclure l'agriculture et les activités primaires du champ du secteur informel (beaucoup de pays étant attachés à l'inclusion de ces activités dans le champ du concept), mais à traiter ces activités séparément et de produire des statistiques du secteur informel hors agriculture. La raison en est que ces deux composantes (agricole et non agricole) évoluent généralement en sens opposé de telle sorte que la tendance générale est difficile à interpréter ou peut être trompeuse en raison de la taille du secteur agricole dans lequel le secteur informel serait ainsi noyé.

Une autre préoccupation de la conférence fût d'exclure les activités hors marché. Cependant cette question prend un relief particulier avec l'extension du champ de l'activité économique dans le Système de Comptabilité Nationale [SCN, 1993]. Si l'emploi (et par conséquent le secteur informel) devait se rapprocher de la notion de travail au sens large (c'est-à-dire de toute activité qui peut être confiée à une tierce personne pour satisfaire les besoins d'une autre personne), alors les notions d'emploi et de chômage perdraient une partie de leur sens et de leur caractère analytique.

Enfin, la Conférence proposa d'inclure les activités secondaires et multiples (la pluriactivité) dans le secteur informel, une question que les enquêtes de population active ont failli à prendre en compte jusqu'à récemment, mais dont l'extension est d'importance primordiale en vue de comprendre les marchés du travail contemporains, pas seulement dans les pays en développement.

Ainsi, le secteur informel est considéré comme un ensemble d'unités de production qui constituent un élément, au sein du Système de Comptabilité Nationale (SCN), du secteur institutionnel des ménages en tant qu'entreprises individuelles.

Les entreprises individuelles se distinguent des sociétés et quasi-sociétés sur la base de leur statut légal et du type de comptabilité qu'elles tiennent : ainsi les entreprises individuelles ne constituent pas des entités séparées indépendantes du ménage ou du membre du ménage qui en est propriétaire, et elles ne tiennent pas une comptabilité complète qui permettrait une

claire distinction entre les activités de production de l'entreprise et les autres activités du propriétaire.

Le secteur informel est ainsi défini, quels que soient le lieu de travail, l'importance des immobilisations, la durée de l'activité et son exercice à titre principal ou secondaire, comme comprenant : les entreprises informelles de travailleurs à compte propre, les entreprises d'employeurs informels.

Les entreprises informelles de travailleurs à compte propre qui peuvent employer des travailleurs familiaux non rémunérés et des salariés occasionnels comprennent toutes les entreprises à compte propre ou celles qui ne sont pas enregistrées selon les formes spécifiques de la législation nationale (lois fiscales ou de la sécurité sociale, ordres professionnels, ou autres lois ou règlements).

Les entreprises d'employeurs informels qui peuvent employer un ou plusieurs salariés sur une base permanente et qui satisfont à un ou plusieurs des critères suivants : une taille de l'établissement inférieure à un certain nombre d'emplois (défini sur la base des seuils minimaux incorporés dans les législations nationales ou les pratiques statistiques), le non-enregistrement de l'entreprise ou de ses salariés.

Des premiers éléments de la définition (et en particulier la référence aux caractéristiques de l'unité économique et non à celles de l'individu), émerge la raison pour laquelle la définition porte sur le «secteur» informel et non l'emploi informel : la définition internationale a pour objectif d'enchâsser le secteur informel dans le Système de Comptabilité Nationale, dans le secteur institutionnel des «ménages», et non en référence à un quelconque «dualisme» [Charmes, 2002].

Du point de vue des statisticiens d'enquête, il est clair que les critères retenus ne sont pas seulement les plus opérationnels, ils sont aussi en cohérence avec les caractéristiques structurelles et fonctionnelles du secteur informel et ils aident à identifier les tendances d'un segment spécifique de la population active en relation avec la capacité (ou l'incapacité) de l'Etat à faire appliquer les lois et règlements qu'il édicte.

Débarrassées des activités agricoles (qui suivent une tendance historique décroissante), les changements dans la part de l'emploi du secteur informel par rapport à l'emploi total ou à l'emploi non agricole, ainsi que les changements de l'importance relative des deux éléments distingués par la définition (le travail indépendant ou l'auto-emploi et les micro-entreprises employant des salariés), permettent des interprétations plus pertinentes du rôle respectif du

secteur et de ses éléments constitutifs : l'auto emploi par exemple se caractérise par un comportement plutôt contra-cyclique (augmentant lorsque le cycle économique est à la baisse ou en fort ralentissement), alors que le segment des micro-entreprises est habituellement pro-cyclique (variant en phase avec le cycle) [Charmes, 2002].

La définition de 1993 a donné un grand élan à la mesure d'un phénomène qui, loin de disparaître, s'est au contraire développé et a touché des catégories de population toujours plus nombreuses : même les jeunes diplômés et les sortants du système éducatif sont désormais concernés, ne pouvant plus trouver d'emploi dans le secteur moderne après que les restrictions budgétaires et les déflations d'effectifs dans le secteur public et l'administration aient été rendues inévitables dans le cadre de programmes d'ajustement structurel. Cependant, les termes de la nouvelle définition aident aussi à comprendre pourquoi le secteur informel ne peut être assimilé au sous emploi : il dépasse les situations individuelles et permet la compréhension d'un autre phénomène, différent.

La Conférence de 1993 s'est également préoccupé de la définition d'une autre catégorie de la population active nouvellement en émergence quoique très ancienne : celle des travailleurs à domicile ou «externalisés». Le besoin s'était en effet, fait sentir de réviser la Classification Internationale des Statuts dans l'Emploi (CISE). Et une proposition en ce sens avait été présentée à la conférence de 1993. La classification comprend 5 groupes : les travailleurs indépendants (à compte propre), les employeurs, les aides familiaux non rémunérés, les salariés et les travailleurs des coopératives. Pris ensemble, les trois premiers groupes (auxquels on peut ajouter les travailleurs des coopératives) constituent ce qu'il est convenu d'appeler l'auto emploi. La catégorie des travailleurs à domicile (*home-based workers*) qui inclue les travailleurs externalisés (*outworkers*), les deux termes pouvant apparaître comme synonymes, selon le point de vue que l'on adopte pour l'analyse (celui du travailleur ou celui de l'entreprise). On peut recouper en fait tous les groupes de la classification des statuts dans l'emploi, et en particulier deux d'entre eux : les salariés et les travailleurs indépendants [Charmes, 2002].

Cette catégorie renvoie à l'ancien «*putting out system*» qui avait progressivement disparu ou s'était du moins fortement réduit en se fondant dans l'emploi salarié au fur et à mesure que les bénéfices des conquêtes des salariés permanents leur avaient été étendues. Dans la période actuelle qui se caractérise par l'extension du processus de mondialisation et de concurrence à l'échelle internationale, la mesure de ce phénomène est de toute première importance puisque l'on a de bonnes raisons de penser que les travailleurs à domicile ont vu

leur nombre progresser étant donné qu'ils constituent un moyen d'abaisser le coût du travail en contournant les systèmes de protection sociale. Ils représentent ainsi les plus vulnérables des travailleurs et dès la conférence de 1993, et surtout en 1996 lorsque fut adoptée une convention sur le travail à domicile [BIT, 1996], les organisations de base (avec à leur tête, la *Self-Employed Women Association*, SEWA) tentèrent d'étendre à ces travailleurs (en majorité des femmes) le droit à la protection sociale [Charmes, 2002].

Mais le travail à domicile n'a jusqu'à présent pas été mesuré de façon suffisamment fiable et la définition du secteur informel n'y contribue pas réellement étant donné que les travailleurs externalisés sont classés dans l'un ou l'autre secteur (formel ou informel) en fonction des caractéristiques de l'entreprise contractante ou sous-traitante. La plupart des travailleurs externalisés sont cependant des sous-traitants d'entreprises formelles à travers le lien d'entreprises intermédiaires. C'est pourquoi la mesure en est aujourd'hui approchée par la question du «lieu de travail», incorporée dans les enquêtes régulières de population active [Charmes, 2002], plutôt que par des enquêtes d'entreprises ou encore une extension de la classification des statuts dans l'emploi, une solution qui fut rejetée lors de la conférence de 1993, car la complexification de la classification se serait traduite par une moindre fiabilité des données collectées.

Si la question des travailleurs à domicile peut être de première importance à l'échelle mondiale, ce n'est pas la seule : l'emploi précaire a atteint des sommets dans beaucoup de pays et de régions. De sorte que la révision des concepts de sous emploi et de revenu du travail a été examinée lors de la 16^{ème} CIST en 1998. On a déjà noté que le secteur informel n'était pas une mesure du sous emploi, même si nombreux sont ceux qui sont tentés par une telle assimilation. Certes les deux phénomènes se recouvrent partiellement, mais ils ne peuvent être confondus. De plus, la mesure des deux formes de sous emploi (visible et invisible) telles que définies par la CIST de 1982 était insatisfaisante et n'a pas donné lieu à de nombreuses séries temporelles. A côté du sous emploi lié à la durée du travail (anciennement appelé sous emploi visible) et concernant les travailleurs à temps partiel involontaires et des travailleurs temporaires à contrats à durée déterminée, la Conférence de 1998 a ainsi défini diverses formes d'emploi inadéquat, en relation avec les qualifications, les revenus, la durée excessive du travail. Elle a aussi fourni des orientations pour la définition et la mesure du revenu du travail.

A l'heure actuelle, l'emploi informel se définit par les caractéristiques de l'emploi occupé, en l'occurrence le non-enregistrement ou l'absence de protection sociale (emplois non

protégés), le secteur informel (défini par les caractéristiques de l'unité économique dans laquelle travaille la personne) étant considéré comme une de ses composantes. Le tableau 21 résume de façon simplifiée la situation.

Tableau 21/ Composantes du secteur informel et de l'emploi informel

		Emploi	
		Formel	Informel
Entreprise	Formelle	Secteur formel	(3)
	Informelle	(2)	Secteur informel

Source : Charmes [2002]

La catégorie (2) des emplois formels dans les entreprises du secteur informel (certains salariés peuvent y être protégés de même que certains travailleurs indépendants lorsque les systèmes de protection sociale leur ont été étendus) est une exception alors que la catégorie (3) des emplois informels dans le secteur formel constitue tout l'enjeu du débat, puisqu'il s'agit de l'externalisation des emplois dans le secteur formel [Charmes, 2002].

Jusque là, on voit bien que le débat sur le secteur informel s'est focalisé sur les caractéristiques des unités du secteur et les causes ou les contraintes inhérentes à leur fonctionnement n'ont été peu analysées. Partant de cette limite, les néo institutionnalistes s'invitent au débat en questionnant les freins institutionnels responsables de l'informalité des unités économiques dans les pays en développement.

II. L'analyse néo-institutionnaliste

Pour l'approche néo-institutionnaliste [Soto, 1994], c'est un environnement juridico-administratif inapproprié qui conduit à une mauvaise allocation des ressources de l'entreprise et du pays car il incite les entrepreneurs à développer leurs activités en dehors du cadre légal. La réglementation a des effets négatifs sur l'économie dans son ensemble : faible productivité, moindre propension à investir, ralentissement du progrès technique, inefficacité du système fiscal et obstacles à la formation de la politique macro-économique. Tirant les leçons de diverses études du Programme régional de l'organisation internationale du travail pour l'emploi en Amérique Latine (PREALC) et de *l'Instituto para la libertad y la democracia* (ILD) créé par Soto, l'analyse néo-institutionnaliste conclut que le coût de maintien dans la légalité est trop important, ce qui incite les entrepreneurs à faire des choix défavorables au facteur travail et à s'engager dans l'informalité. Il convient donc de modifier les textes de lois pour permettre l'intégration des travailleurs du secteur informel : il faut éliminer les restrictions du système légal et formuler une nouvelle légalité. Il s'agit, dans

cette optique, de simplifier le fonctionnement des institutions en abandonnant des réglementations contre-productives, limiter l'intervention de l'Etat et décentraliser les responsabilités aux instances locales et régionales.

Dans cette approche, les néo-institutionnalistes soutiennent que les institutions sont les résultats des imperfections ou des insuccès du marché. Ces imperfections sont dues aux lacunes d'informations ou aux coûts de transaction élevés. Du fait que les individus ne se connaissent pas très bien les uns les autres, puisqu'ils opèrent sur des marchés impersonnels, ils se sentent insécurisés quand ils effectuent des transactions. Les individus peuvent prendre des dispositions telles que les contrats pour réguler les interactions. L'information et les coûts de transaction liés à la mise en place d'un contrat entre individus déterminent donc tous les deux, le développement et la structure des arrangements institutionnels (appelés parfois institutions hors marché). La nouvelle économie institutionnaliste explique également l'existence d'institutions hors marché comme une réponse aux difficultés de réglementation des relations marchandes.

Nous verrons dans une première partie, l'analyse du cadre institutionnel des micro-entreprises du secteur informel à partir des travaux empiriques pour mieux saisir si celui-ci est responsable de l'informalité des unités économiques dans le pays en développement (1). Ensuite dans une deuxième partie, nous analysons les institutions hors marché qui permettent aux entreprises du secteur informel de limiter les coûts de transaction induits par la défaillance des institutions étatiques (2).

1. Analyse du cadre institutionnel des micro-entreprises du secteur informel

Un des coûts de transaction majeurs entre individus est le «coût de contrainte», les individus étant forcés de suivre les règles du jeu. S'ils prennent des engagements contractuels, ils veulent s'assurer qu'ils seront respectés comme il convient. Ces coûts sont élevés quand les individus ne se connaissent pas les uns les autres comme c'est le cas sur le marché d'échange impersonnel. Pour rendre possible l'interaction de marché, la contrainte d'un tiers acteur est nécessaire. Dans ces situations, le rôle de l'Etat s'avère pertinent dans la mesure où l'on croit que l'arbitrage d'un tiers peut effectivement réduire les coûts d'interaction entre individus. Les règles et règlements de l'Etat, protégeant les institutions formelles gouvernent donc les relations entre individus sur le marché formel. Lorsque ces règles deviennent trop contraignantes, les agents ont tendance à chercher à y échapper. Ainsi, une caractéristique

majeure du secteur informel, facteur explicatif de sa pérennité, tient au contournement des normes légales et fiscales [Portes et Castells, 1989; Maldonado, 1995].

Ainsi, d'un point de vue des micro-entrepreneurs, en premier lieu, l'activité informelle peut être considérée comme subie et non voulue : la faiblesse du revenu ne permet pas à l'entrepreneur de s'acquitter des obligations sociales et fiscales; en second lieu, l'activité informelle procéderait de l'ignorance de l'entrepreneur et de sa perception négative de la réglementation; en dernier lieu, le respect ou le non-respect des normes par l'entrepreneur résulteraient d'un comportement rationnel fondé sur le calcul de son coût d'opportunité.

Symétriquement, du point de vue de l'Etat, un premier argument consiste à incriminer le caractère inadapté de la réglementation au regard des situations de pauvreté; un deuxième argument invoque l'arbitrage entre l'accroissement de la pression fiscale et du contrôle réglementaire, conduisant à assujettir le secteur informel afin de financer les dépenses publiques, et l'assouplissement des contraintes afin de favoriser l'emploi.

L'enjeu d'une légalisation (ou «formalisation») du secteur informel peut être analysé selon une analyse coût-avantage : en contrepartie des dépenses (et des délais) relatives à l'enregistrement et au paiement des prélèvements socio-fiscaux, les entreprises pourraient ainsi accéder à divers marchés dont la sous-traitance et les marchés publics. Cependant, les barrières à l'entrée des marchés ne sont pas seulement de nature réglementaire, mais également technologique. Bien entendu, l'ampleur de ces coûts dépend de la législation sociale, de la réglementation et de la fiscalité en vigueur.

1.1. Enregistrement des entreprises

Pour certains, comme nous l'avons indiqué plus haut en évoquant les problèmes conceptuels, le secteur informel se définirait par l'absence d'enregistrement et le non-respect des règlements. Les résultats des sept enquêtes de l'OCDE en 1990 et 1992 montrent que souvent cette thèse n'est pas conforme à la réalité. En effet, dans la majorité des cas, ces micro-entreprises sont connues de l'administration, soit parce qu'elles sont enregistrées, soit parce qu'elles payent un ou plusieurs impôts. Ce dernier cas peut être assimilé à un enregistrement puisqu'il correspond aussi à une inscription, celle sur les registres fiscaux. Il est d'ailleurs plus fréquent que l'enregistrement [Morrisson, 1999]. Ce dernier est toujours respecté en Algérie, souvent (plus de deux fois sur trois) en Équateur et au Niger, mais plus rarement en Jamaïque et en Thaïlande (une fois sur cinq). En revanche, l'administration fiscale a plus souvent répertorié ces micro-entreprises : les deux tiers des micro-entreprises

ou indépendants payent l'impôt sur le chiffre d'affaires en Thaïlande, 40% règlent une taxe sur les ventes au Swaziland, les trois quarts payent une taxe locative en Tunisie. Les mêmes personnes peuvent être d'ailleurs connues de plusieurs administrations : en Équateur comme en Algérie, le pourcentage d'entreprises ou indépendants fiscalisés est à peu près le même que celui des enregistrés. Ainsi, dans la plupart des pays, la majorité des personnes enquêtées est connue au moins d'une administration, ce qui contredit l'image habituelle d'un secteur qui fonctionnerait en dehors du cadre légal.

Il faut toutefois nuancer cette conclusion en fonction de la taille de l'entreprise : pour les indépendants, cette image est parfois assez proche de la réalité. Souvent, la majorité des indépendants, voire la plupart, n'est pas enregistrée et ne paie aucune taxe. Par exemple, au Swaziland, 100% sont enregistrés au lieu de 24% pour les entreprises de six à dix actifs et 3% payent l'impôt sur les bénéfices, 30% la taxe sur les ventes contre 60% qui règlent les deux impôts dans le deuxième groupe [Morrisson, 1999]. En Jamaïque, 4% des indépendants sont enregistrés au lieu de 60% des micro-entreprises de six à dix actifs. En Équateur, où la plupart des micro-entreprises sont enregistrées et payent des taxes, la moitié seulement des indépendants est enregistrée et le quart est assujéti à l'impôt. Il est donc clair que la situation des indépendants est particulière, même lorsqu'ils disposent d'un local. *A fortiori*, l'activité de ceux qui n'ont pas de local échappe probablement à tout contrôle.

Mais dès qu'il s'agit d'une micro-entreprise, même très petite (deux à cinq actifs, dont la majorité n'est pas salariée), le tableau change : sauf rares exceptions, la majorité voire la plupart sont enregistrés et/ou inscrits sur les registres fiscaux. Cette conclusion est confirmée par une analyse économétrique de l'enregistrement dans quatre pays (Équateur, Jamaïque, Niger et Swaziland) : la taille de l'entreprise et sa localisation sont des variables déterminantes pour expliquer le taux d'enregistrement. Le rôle de la variable géographique n'est pas surprenant : la probabilité que l'administration fasse respecter une obligation décroît avec la taille de l'agglomération.

Le fait que la majorité des micro-entreprises (2 à 20 actifs) soit connue de l'administration ne doit pas cependant laisser penser qu'elles sont aussi intégrées au cadre institutionnel que les petites et moyennes entreprises (21 à 500 actifs par exemple). Ces dernières sont toujours enregistrées et inscrites sur les registres fiscaux tandis qu'une minorité plus ou moins importante (de 10% à 40%) des micro-entreprises fonctionnent en dehors du cadre légal. Il existe donc une zone intermédiaire entre les indépendants et les petites-moyennes

entreprises, caractérisée par une intégration partielle, cette intégration étant quasi achevée pour les micro-entreprises de 11 à 20 actifs. Lorsque l'on demande aux personnes qui n'ont pas enregistré leur entreprise les raisons de ce refus, la plupart répondent qu'elles n'étaient pas informées ou que cette formalité ne leur a pas paru nécessaire. D'un pays à l'autre, le coût en temps et en argent de la même formalité varie beaucoup, ce qui explique les réactions très différentes selon les pays [Morrisson et Solignac, 1994].

1.2. Normes et marché des biens

Concernant les normes sanitaires, l'enquête de l'OCDE de 1990 et 1992, nous donne une information détaillée sur le respect de ces normes, les raisons de non-respect et les réactions des intéressés. Dans l'ensemble, la situation dans les pays pauvres se révèle très différente de celle dans les pays à revenu intermédiaire.

1.2.1. Les micro-entreprises du secteur informel respectent généralement les règlements

Dans la plupart des pays en développement, l'administration a édicté beaucoup de règlements et impose le respect de certains grâce à des contrôles et des sanctions. Par exemple, les normes d'hygiène et de qualité dans la petite restauration font souvent l'objet de contrôles sérieux. En Tunisie, les restaurants sont contrôlés une fois par mois et en Thaïlande au moins une fois par trimestre. Les sanctions sont en général modérées (avertissement, puis amende). Mais elles peuvent aller jusqu'à la fermeture en Tunisie. Ce qui fait que ces normes sont respectées dans une large mesure. Par exemple en Tunisie tous les restaurants les ont respectées (pour moitié en totalité et pour moitié partiellement) [Morrisson, 1999]. En Jamaïque, il existe des normes sanitaires pour les restaurants et la préparation d'aliments; celles-ci sont respectées en ville grâce à des contrôles réguliers. En Équateur, les deux tiers des restaurants respectent ces normes. Ainsi dans l'ensemble, la petite restauration, si modeste soit-elle, est un secteur surveillé où l'on respecte souvent des normes d'hygiène et de qualité. L'attitude des autorités s'explique par deux facteurs : le souci de la santé publique, et dans des pays comme la Tunisie ou la Thaïlande, le souci d'éviter tout incident comme une intoxication alimentaire grave qui serait dommageable à l'industrie touristique.

Le travail des métaux et la réparation mécanique font l'objet de deux types de règlements, pour la sécurité en raison des dangers de certains équipements, pour l'environnement à cause du bruit et autres nuisances pour le voisinage (on interdit par exemple certains emplacements

ou on impose une taille minimale pour l'atelier en fonction du nombre de machines). Ce genre de règlements est plus ou moins respecté dans 20% à 50% des cas selon le pays.

1.2.2. Le respect des prescriptions dépend de l'attitude de l'Etat

L'attitude de l'Etat est déterminante dans le respect des règlements. Il arrive que dans certains cas l'administration a les moyens de faire appliquer les règlements, mais pour des raisons d'opportunité, les gouvernements ne recourent pas à la contrainte. Alors que dans d'autres cas, faute des moyens, l'Etat ne fait pas de contrôles pour faire respecter les règlements qu'il édicte. Ainsi en Jamaïque, les normes sanitaires pour les restaurants et la préparation d'aliments, sont rarement respectées en dehors de villes faute de contrôle. Le secteur textile est le moins réglementé, il existe certes des normes techniques ou de qualité, mais elles sont assez peu respectées, exception faite du poinçonnage qui garantit la qualité des tapis en Tunisie [Morrisson, 1999].

1.3. L'accès aux marchés publics

Certaines entreprises ne peuvent pas participer aux marchés publics parce qu'elles ne sont pas enregistrées ou ne tiennent pas de comptabilité. D'autres renoncent à y participer en raison de délais de paiement trop longs, de procédures trop complexes. Par ailleurs, on cite souvent comme raison le «manque de contacts», ce qui révèle le fossé entre le monde des micro-entreprises et celui des administrations ou éventuellement des jeux d'influence qui sont aux limites ou au-delà de la légalité. Le problème des commandes publiques dans les pays industrialisés comme dans les pays en développement montre en effet que les micro-entreprises n'ont pas le monopole de l'illégalité. Dans le cas de la corruption, elles seraient au contraire les plus respectueuses de la légalité, étant donné leur manque de moyens et cette absence de relations.

En raison de l'importance des achats des administrations et des collectivités locales, il est indispensable d'accorder plus d'attention au problème des commandes publiques. Il est évident que l'Etat pourrait facilement et immédiatement supprimer certains obstacles en imposant à tous ses services le paiement au comptant ou des procédures très simples de soumission. Par ailleurs, la déclaration d'enregistrement devrait suffire pour soumissionner. Il serait facile de morceler certains marchés, notamment ceux passés par les collectivités locales. Mais pour aller au-delà et vaincre les habitudes ou intérêts clandestins, il faut une volonté politique qui pourrait se traduire par une décision de principe comme celle réservant

par exemple 10% puis 20% des marchés publics aux micro-entreprises [Morrisson, 1999]. Seule, en effet, cette mesure peut garantir un volume intéressant de commandes ayant durablement des retombées bénéfiques (forte croissance du chiffre d'affaires pour les bénéficiaires et apprentissage des normes techniques demandées par les administrations).

1.4. Respect de la législation sociale

Les personnes enquêtées n'emploient aucun salarié, il s'agit par définition des indépendants et assez souvent de micro-entreprises de deux à cinq personnes qui emploient seulement de la main d'œuvre familiale ou des apprentis. Si l'on exclut l'Algérie où le salariat domine, environ la moitié des unités de chaque échantillon n'a pas de salarié (et même les trois quarts au Niger et au Swaziland). Ainsi, beaucoup d'entreprises de un à cinq actifs ne sont pas concernées par le droit du travail [Morrisson, 1999]. En revanche, toutes les entreprises de plus de cinq actifs ont des salariés et le droit du travail pourrait éventuellement gêner leur fonctionnement et les empêcher de se développer. Toutes les enquêtes montrent qu'en réalité ce risque est faible. Certes, il existe souvent des règlements qui entraînent des coûts plus ou moins importants pour l'employeur. Mais dans la plupart des cas, les autorités publiques ont une attitude assez laxiste dans ce domaine. Tout se passe comme si elles toléraient beaucoup d'irrégularités parce qu'elles accordent une priorité à l'emploi. Par ailleurs, les salariés de ces micro-entreprises entretiennent des relations personnelles avec leur employeur et ne sont pas syndiqués; de plus, leur sort n'intéresse pas les syndicats qui recrutent dans les grandes entreprises et l'administration. Le gouvernement n'est donc pas soumis à des pressions syndicales en cas de laxisme. Le seul pays où l'attitude des autorités est différente est l'Algérie en raison de l'idéologie socialiste du régime : beaucoup de règlements sont favorables aux salariés et, en cas de conflit avec l'employeur, les juges leur donnent systématiquement raison [Morrisson, 1999]. Mais lorsque l'on compare les pourcentages d'entreprises qui respectent les diverses réglementations, on s'aperçoit qu'ils ne sont pas plus élevés que dans d'autres pays comme l'Équateur ou la Tunisie. Cela prouve que la situation sur le marché de l'emploi compte plus que les lois.

Parmi les cinq pays à revenu intermédiaire, l'Algérie est, de loin, le pays le plus touché par le chômage. Par suite, les salariés préfèrent ne pas revendiquer leurs droits plutôt que risquer la perte de leur emploi. On peut décrire ce laxisme dans quatre domaines : le salaire minimum, la durée du travail, les questions d'hygiène et de sécurité, enfin l'affiliation à un organisme de sécurité sociale [Morrisson, 1999]. Dans les sept pays étudiés, il existe une

législation sur le salaire minimum qui s'applique aussi aux micro-entreprises. Dans la réalité, celle-ci est respectée par la moitié environ des employeurs. On note deux exceptions : ce pourcentage atteint les trois quarts en Équateur où les artisans peuvent bénéficier d'un statut légal avec de nombreux avantages, sous condition de respecter toutes les réglementations, y compris celle sur le salaire. De plus, il est facile d'y respecter la loi car le salaire minimum officiel a été fixé à un niveau faible par rapport aux salaires observés. A l'inverse, cette réglementation n'est respectée que par une entreprise sur trois au Swaziland et une sur dix au Niger. Cela laisse penser que plus un pays est pauvre plus l'écart s'accroît entre les salaires en vigueur dans les micro-entreprises et le salaire légal qui est déterminé en fonction des salaires accordés dans les moyennes et grandes entreprises. Mais cette législation ne gêne pas les micro-entreprises puisque dans les pays pauvres comme dans les autres, il est rare que l'État la fasse respecter [Morrisson, 1999].

Les raisons invoquées pour ne pas respecter la législation sont intéressantes. Le salaire légal a un coût trop élevé et de plus, il présente l'inconvénient d'être un coût fixe. Or, la micro-entreprise a des recettes trop fluctuantes pour verser en permanence une rémunération assez élevée. Cela ne signifie pas que l'employeur refuse systématiquement de la verser : lorsque les affaires marchent bien, il accorde des primes ainsi que des avantages en nature de telle sorte que le salaire total dépasse le minimum légal, mais il refuse de devoir verser le salaire légal quelle que soit la conjoncture [Morrisson, 1999]. Tous les pays de l'échantillon ont également une législation sur la durée du travail, limitée à 40 ou 48 heures par semaine, et sur les heures supplémentaires qui doivent être payées. Mais partout on observe les mêmes comportements : environ la moitié ne respecte pas la durée légale du travail et la moitié ne paie pas les heures supplémentaires. Notons, à ce propos, que l'employeur qui verse le salaire minimum légal peut ainsi tourner cette réglementation, il lui suffit d'exiger des heures supplémentaires sans les rémunérer.

Il existe dans tous les pays, sauf au Niger où les micro-entreprises ne sont pas concernées, des règlements pour assurer l'hygiène et la sécurité des salariés dans l'entreprise [Morrisson, 1999]. Mais la plupart des micro-entreprises de deux à cinq actifs n'en tiennent pas compte. A l'opposé, ces règlements sont très souvent respectés par les plus grandes (11 à 20 actifs). Il s'agit évidemment d'un coût supplémentaire que seules ces entreprises peuvent supporter. Leur attitude est différente en matière de salaire minimum : la loi n'est pas plus respectée par ces entreprises que par les autres. En l'occurrence, l'enjeu étant beaucoup plus important,

toutes les micro-entreprises tirent parti de la situation sur le marché de l'emploi quelle que soit leur taille. Dans tous les pays, sauf la Thaïlande où cette obligation est étendue aux micro-entreprises en 1994, l'employeur doit assurer ses salariés contre les accidents du travail et la maladie. De nouveau, la taille joue un rôle clé : en moyenne, 20% à 40% des entreprises de deux à cinq actifs respectent cette obligation, 50% à 75% de celles ayant six à dix actifs tandis que la plupart des entreprises de onze à vingt actifs sont en règle. Les employeurs qui ne respectent pas la législation en matière de sécurité sociale répondent qu'elle entraîne des coûts trop élevés et qu'ils remboursent eux-mêmes les frais médicaux à leurs salariés en cas d'accident ou même de maladie. Ainsi, plus la micro-entreprise est petite, plus il lui est difficile de verser un complément fixe de salaire. Mais cette obligation la gêne assez peu puisque les autorités, comme on le voit, ne la font pas plus respecter que les autres [Morrisson, 1999].

1.5. La contrainte fiscale

La première raison d'une image négative de l'État, la première contrainte à laquelle pensent les personnes interrogées, c'est la fiscalité. C'est souvent la réglementation que l'État fait appliquer le plus sérieusement, c'est celle qui est la plus coûteuse pour l'entreprise. Cela explique l'attitude des chefs de micro-entreprises : la première réglementation dont ils souhaitent la disparition, c'est la fiscalité [Morrisson, 1999]. Cette réaction prouve d'abord que, contrairement à ce que l'on écrit parfois sur le secteur informel, les micro-entreprises n'échappent pas toutes à la fiscalité. Même dans les pays les plus pauvres, beaucoup doivent payer un impôt : 40% au Swaziland payent une taxe sur les ventes, plus de la moitié au Niger règlent la patente. D'autre part, dans ces deux pays, 30% à 40% payent les impôts locaux. La Jamaïque représente un cas particulier parmi les pays à revenu intermédiaire. Il a été impossible de poser des questions directes sur les impôts, mais d'après l'enquête qualitative auprès de 30 micro-entreprises, il semble que seule une minorité soit assujettie (environ le quart). Dans les autres pays, la situation est tout à fait différente : 65% à 90% des entreprises payent un ou plusieurs impôts. Même les indépendants sont parfois assujettis, c'est le cas une fois sur trois en Équateur, pour 42% en Thaïlande, pour 30% au Swaziland. Certes, ces proportions sont nettement inférieures à celles pour les micro-entreprises : la taille est un facteur explicatif tout à fait significatif. C'est ce que confirme à l'opposé la situation des micro-entreprises de onze à vingt actifs, qui sont presque toujours fiscalisées. Mais il n'en demeure pas moins vrai que même les indépendants peuvent être obligés de

tel-00557989, version 1 - 20 Jan 2011

payer une taxe. C'est en Algérie que la pression fiscale est de loin la plus lourde : environ 90% des entreprises payent au moins un impôt et beaucoup deux ou trois, dont le total représente une part importante des revenus. A l'opposé, la Tunisie est le pays où la pression fiscale paraît la plus légère car le principal impôt est une simple taxe locative d'un faible montant. En Équateur et en Thaïlande, les deux tiers des micro-entreprises doivent régler un impôt sur les bénéfices qui est plus lourd. Pour l'Équateur, nous disposons d'une information très intéressante : le pourcentage d'entreprises qui payent la TVA en fonction de leur âge. On constate que la quasi-totalité de celles créées avant 1970 sont en règle tandis que 56% seulement des plus récentes (créées après 1990) le sont. Cela laisse penser que les réponses fréquentes de certains entrepreneurs du type «je ne paie pas cet impôt, mais j'ai l'intention de le faire dans les prochaines années» sont sincères. La micro-entreprise étant caractérisée par une grande fragilité, vu le manque de capital et la variabilité des recettes, il lui faut plusieurs années pour s'intégrer au cadre légal fiscal. Lorsque l'on demande aux personnes qui ne payent pas l'impôt les raisons de leur conduite, contrairement à ce que l'on pourrait penser, elles ne se plaignent pas d'abord du coût de l'impôt ou de sa complexité dans certains cas (comme celui de la TVA), comme l'affirme de Soto.

Les principales raisons évoquées dans les autres pays sont le manque d'informations et l'absence de contrôle, en particulier pour les micro-entreprises de deux à cinq actifs. Celles-ci vivent en quelque sorte en marge de la société moderne pour des raisons socioculturelles de telle sorte qu'un petit artisan qui pourrait payer une faible taxe ne le fait pas, simplement parce qu'il n'est pas informé. Quant au manque de contrôle, c'est une réaction rationnelle de la part des intéressés, comme de l'administration qui devrait dépenser beaucoup en contrôles pour un faible supplément de recettes.

La fraude sur les prélèvements obligatoires recouvre le non paiement des charges fiscales et sociales réglementaires ainsi que la non déclaration et/ou la dissimulation de revenus (fraude fiscale); elle concerne d'abord les non salariés (indépendant et employeurs) et dépend du cadre institutionnel (réglementation, fiscalité) en vigueur. La fraude fiscale prend, sans doute, l'allure d'une courbe en U et concerne à la fois des catégories aisées (professions libérales, grossistes importateurs) et plus modestes (artisans et commerçants détaillants). Les salariés, prélevés à la source et plus faciles à contrôler, sont moins sujets à la fraude que les non salariés qui sont incités à échapper aux contrôles et qui ont l'opportunité d'y parvenir grâce à la corruption exercée.

La fraude socio-fiscale doit être distinguée des revenus en nature dissimulés par les employés des entreprises et des administrations, consommations intermédiaires qui représentent les avantages qu'ils retirent de larcins (vols de fournitures, récupération de pièces) ou du détournement des équipements professionnels (usage à titre privé du téléphone, des véhicules, de l'outillage et des machines). La tolérance des employeurs à l'égard de ces pratiques s'explique par le fait qu'ils considèrent qu'il s'agit d'une fraction normale du salaire payé en nature, si celle-ci n'excède pas une limite raisonnable, ou encore par le fait que les coûts marginaux de contrôle et de prévention ne doivent pas excéder le montant des vols.

Les contraintes, réglementations et prélèvements obligatoires, notamment au regard du coût salarial, sont invoquées par deux explications conjointes qui estiment que celles-ci sont susceptibles d'encourager les activités informelles. La première explication considère que l'élasticité de l'offre de travail au regard du taux d'imposition est positive. L'analyse des fondements micro-économiques de la pression fiscale (courbe de Laffer) repose sur l'hypothèse que la hausse de la pression fiscale induit non pas un arbitrage des préférences au détriment du travail déclaré et en faveur du loisir, mais en faveur du travail non déclaré qui se substitue au travail officiel ou s'y ajoute [Adair, 1985]. La deuxième explication met l'accent sur l'évaluation subjective des risques et des gains associés à la fraude fiscale. Le modèle de Sandmo [1981] repose sur la maximisation par le fraudeur d'une fonction d'utilité espérée dont les arguments sont le revenu (la consommation) et l'offre de travail et dont les paramètres sont le taux de salaire, le taux d'imposition, les pénalités et la probabilité de détection. Cependant, le lien plausible entre la pression socio-fiscale et le secteur informel n'est pas avéré pour tous les actifs informels, salariés ou indépendants.

1.6. Le problème du financement

Selon Morrisson [1999], les micro-entreprises ont besoin de financement à moyen-long terme pour investir parce qu'elles manquent de capitaux propres et à court terme parce qu'elles conservent plus de crédits clients qu'elles ne bénéficient de crédits fournisseurs. En matière de financement des investissements, le secteur bancaire joue un rôle insignifiant ou au mieux modeste (9% à 10% des cas en Jamaïque et en Tunisie). De plus, on constate, contrairement à ce que l'on pourrait croire, que le secteur financier informel compte encore moins que les banques. Ce résultat confirme les conclusions de Turnham [1993] sur le financement des micro-entreprises : la grande majorité ne bénéficie pas de crédits bancaires

ou informels. Par suite, les deux sources de financement sont d'abord, et de loin, l'épargne personnelle et en second lieu les prêts de la famille et des amis. Ce type de prêt est le plus adapté parce que les taux sont beaucoup moins élevés que dans le secteur financier informel et les délais de remboursement plus flexibles que dans le secteur financier formel. De plus, les banques demandent des documents, notamment les comptes de l'entreprise, que l'on ne peut pas fournir et prennent des hypothèques sur les biens familiaux ou des garanties sur l'outillage que l'emprunteur hésite à accorder.

La taille de l'entreprise a une incidence significative sur l'accès au crédit bancaire, le pourcentage d'entreprises qui en bénéficient est beaucoup plus élevé à partir de onze actifs. Comme par ailleurs les besoins en capital de l'indépendant sont très limités, on voit que le problème concerne essentiellement la micro-entreprise de deux à dix actifs (et surtout celle de deux à cinq actifs), puisqu'il faut acheter les outils ou les machines pour faire travailler plusieurs personnes sans que l'on puisse emprunter aux banques. C'est ce blocage qui est dénoncé comme le premier obstacle à la création, puis au développement de l'entreprise par la majorité des personnes enquêtées. Les banques ne contribuent pas non plus à résoudre le problème du fonds de roulement. Si l'on exclut le Niger et le Swaziland où les micro-entreprises n'ont aucune relation avec les banques, on constate qu'ailleurs, 50% à 80% des micro-entreprises y déposent de l'argent tandis que 10% seulement bénéficient de crédits à court terme. Faute d'informations sur le montant des prêts et des dépôts, nous ne savons pas si les micro-entreprises sont des fournisseurs nets de capitaux à court terme aux banques. On peut toutefois le craindre étant donné l'écart entre les nombres de déposants et d'emprunteurs. Il faut toutefois nuancer ce tableau pessimiste en rappelant que dans quelques pays, certaines institutions ont eu un effet favorable. C'est le cas en Équateur où beaucoup d'artisans appartiennent à des caisses d'épargne coopératives et bénéficient de prêts de leur part. Ces institutions ont joué un rôle positif et les intéressés souhaitent qu'elles augmentent leurs interventions. Le cas de l'Équateur est particulièrement intéressant car il montre comment les mêmes caisses peuvent collecter l'épargne des artisans et financer leurs projets. Le même genre d'institution a réussi dans d'autres pays tels que l'Indonésie par exemple et prêtent aux petits paysans et aux micro-entreprises [Morrisson, 1999].

2. Arrangement institutionnel et réduction des coûts de transaction

Dans le secteur informel, les relations d'échanges sont davantage déterminées par les conventions informelles et les usages sociaux que par la loi formelle. Les arrangements institutionnels sont renforcés par les règles informelles (valeurs sociales, coutumes). Les contrats implicites par exemple, conduisent effectivement les relations d'échange à travers des conventions sociales et économiques sans coûts de transaction. Par conséquent, la cause des coûts de transaction, telle que le comportement d'opportunisme est considérablement réduit par le mécanisme de contrôle social. Lorsque des conflits surviennent dans le cadre de ces relations interpersonnelles, ils sont réglés selon des procédures limitant les coûts de transaction.

2.1. Règlement des litiges dans les unités informelles

En dépit de l'existence d'une justice étatique, la majeure partie des commerçants du secteur informel a recours à la coutume pour régler leurs différends.

Le règlement des conflits entre commerçant se fait soit par l'arbitrage, soit par la médiation.

Dans les deux cas, le recours se fait au sein du groupe qui a vu naître le conflit.

2.1.1. Médiation

La médiation est un mode de règlement des litiges dans lequel une tierce personne se propose comme intermédiaire pour amener les parties à se mettre d'accord, à régler leurs différends. Le médiateur, une fois pris connaissance des faits, invite les parties à imaginer le plus grand nombre de solutions possibles qui peuvent répondre à la fois aux besoins de chacun. Il recherche avec les parties la solution d'équilibre sur laquelle ils pourraient se mettre d'accord. Il est donc facilitateur entre deux groupes.

2.1.2. L'arbitrage

L'arbitrage fait intervenir également une tierce personne choisie par les 2 parties. Une fois, qu'il a pris connaissances des faits, l'arbitre propose une solution. Les deux parties sont obligées de respecter le verdict. En général en cas de refus, le litige se retrouve devant les tribunaux.

2.1.3. Des modes de règlements moins onéreux et adaptés aux acteurs du secteur informel

Ces modes de règlement des différents, peuvent s'analyser comme des moyens ou méthodes utilisés par les acteurs du jeu social dans le but de rétablir l'équilibre social. A ce titre les commerçants du secteur informel préfèrent une justice sociale plutôt légale dont le formalisme n'est pas sans maintes tracasseries assorties de collusions frauduleuses. La préservation de la paix sociale et l'économie des coûts de transaction poussent ces commerçants à recourir tantôt à l'arbitrage tantôt à la conciliation.

Le règlement des litiges commerciaux par voie traditionnelle s'explique également par l'inadaptation de la justice moderne aux activités économiques informelles; autrement dit de l'existence des coûts de transaction. Si l'Etat veut faire rentrer l'informel dans le formel, il doit d'abord adapter des législations conséquentes, notamment en raison de la simplicité de la réglementation fondée sur les pratiques objectives de l'ensemble des acteurs. Ces pratiques doivent répondre à un souci d'efficacité. Cette dimension échappe encore au législateur djiboutien qui légifère sans mesurer l'impact des textes de lois. Ceci montre les limites du rôle du parlement en tant qu'institution chargée de répondre l'expression de la volonté populaire.

Comme l'affirme Le Roy [1990, p.111-120] : *«le Droit n'est pas le monopole uniforme d'une fonction organisatrice monopolisée par l'organe politique, comme dans les sociétés de tradition judéo-chrétienne. Chaque groupe a son Droit et l'adapte constamment aux enjeux de société. Cet idéal d'autorégulation s'exprime d'une part dans la «coutume» et d'autre part dans la valorisation de la médiation pour le règlement des conflits (...). En outre, la «coutume» valorise particulièrement les «modèles de conduite et de comportement»*. Ce mode de règlement de conflit naît à partir du moment où l'Etat ne peut plus garantir aux citoyens une justice efficace, impartiale et surtout moins onéreuse.

2.2. Coopération contre compétition du marché

Traditionnellement, on présente l'économie informelle comme un marché où les décisions des individus n'obéissent pas la rationalité de type néoclassique (maximisation sous contrainte). Les échanges sont souvent régis par des normes sociales qui font que l'individu se retrouve au centre de sa communauté. La satisfaction aux obligations collectives ou à l'impératif communautaire est un préalable au calcul utilitariste qui devient ainsi résiduel [Mahieu, 1990]. C'est ainsi par exemple que les transferts communautaires sont présentés

comme une sorte d'impôt que les membres de la communauté payent à celle-ci [Koulibaly, 1997]. Des normes qui ne constituent nullement une contrainte à la logique utilitariste de l'agent, qui poursuit une logique d'économie des coûts de transaction. Les individus au sein de la communauté poursuivent leurs objectifs individuels, mais il existe également des objectifs collectifs du groupe. Les comportements constituent en eux-mêmes un objet d'analyse [Simon, 1979]. L'agent est doté d'une rationalité de type procédurale. Les agents, compte tenu de leur culture, de leur information, de leur capacité, de leur rationalité spécifique, procèdent comme des maximisateurs de leur propre intérêt au sein de la communauté.

C'est le cas des femmes *charcharies* où la concurrence va souvent de paire avec la solidarité. Elles vendent des produits similaires tout en appartenant au même groupe. Il arrive qu'une commande passée par une des membres n'arrive pas en même temps que les autres commandes. Les autres membres du groupe, au lieu d'écouler leurs produits sur le marché et donc profiter pour prendre la clientèle de celle qui n'a pas eu la commande, donnent en crédit une partie de leur marchandise, le temps que la commande en retard arrive. Cette attitude, à priori contraire aux préceptes d'un système de marché, est tout à fait rationnelle dans la mesure où ces femmes préservent avant tout la confiance et donc la solidarité du groupe qui permet de limiter les coûts de transaction. Tout départ d'un membre du groupe constitue un coût pour l'ensemble du groupe. Car le contrat implicite entre membres du groupe constitue un coût en information (évaluer le degré de confiance du nouvel arrivant, son appartenance sociale, ethnique, religieuse...) à l'instar des contrats incomplets. Les membres se soumettent aux principes de l'institution (groupe) en y adhérant. Ils internalisent également les règles, droits et obligations qui le sous-tendent. Ils les emportent avec eux sur le marché, de sorte que vis-à-vis des membres avec lesquels ils ont des interactions marchandes, ils s'abstiendront d'avoir des comportements négatifs qui sont sources d'aléa moral. Dans cette optique, on peut considérer que deux forces sont en présence. La première est répressive; elle est instaurée par un système de sanctions qui exclut tout membre qui oserait transgresser les règles du groupe. Or si le groupe est la principale source de sécurité, en l'absence d'un système formel les membres se soumettent aux règles et obligations. La seconde résulte de la réciprocité (ou solidarité) qui limite tout acte susceptible de compromettre le fonctionnement du système de solidarité sur lequel repose le groupe.

Par exemple les femmes *charcharies*, pour l'achat des produits, l'une d'entre elles regroupe les commandes. Chacune verse la totalité du prix de l'achat de sa commande à une désignée

par le groupe ainsi que les frais de transport et de dédouanement qui sont repartis proportionnellement aux quantités commandées par chacune. La totalité des commandes est passée par la personne désignée par le groupe. Pour la distribution, le groupe intervient pour repartir les commandes entre les membres. Celle qui est désignée est l'autorité sous laquelle se dénouent les conflits entre elles. Très souvent, elle joue le rôle de conciliatrice ou d'arbitre entre celles qui sont en conflit à propos des opérations commerciales. Nulle ne peut tricher, au risque de se faire éjecter du groupe et d'assumer toute seule les frais inhérents à son activité commerciale. Chacune des membres a besoin des autres membres du groupe pour partager les frais de transport, de dédouanement, du loyer du local, des frais d'électricité, d'eau et de téléphone.

2.3. Arrangement contractuel : le cas des *hawalas*, les agences de transfert d'argent

L'importance des institutions de *hawalas* à Djibouti témoigne de l'ingéniosité des acteurs de l'économie informelle pour remettre à jour, des techniques financières qu'on pensait plutôt reléguer à l'aune de l'histoire. Ils ont su se rapprocher le système en adaptant à l'ère des nouvelles technologies de l'information et de communication pour dépasser les contraintes de financement du système bancaire et les coûts que peuvent engendrer les règles qui régissent les institutions financières modernes.

Pour comprendre le fonctionnement de ces institutions, nous avons fait appel à la théorie de groupe de Buchanan [1965]. Issu de l'idée de groupe, longtemps étudiée par les sociologues, le club dispose d'une signification particulière en économie.

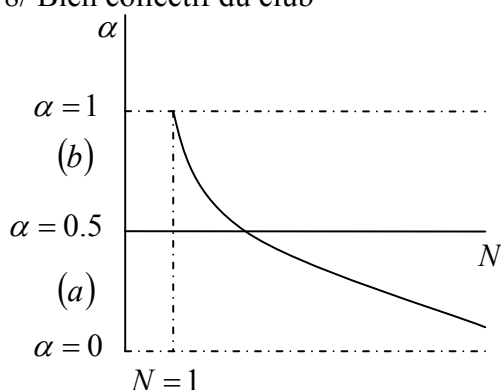
2.3.1. La théorie des clubs homogènes : le modèle de Buchanan

Samuelson [1954] propose une définition des biens économiques selon laquelle on recenserait deux types de bien : les biens privés, dont on peut individualiser strictement les quantités fournies et les biens publics purs, soumis à de fortes indivisibilités qui entraînent la non-rivalité des consommateurs et l'impossibilité d'exclusion. L'un des objectifs de l'article de Buchanan [1965] consiste à prouver que cette typologie présente uniquement des cas polaires, et qu'il existe des situations intermédiaires identifiables par une configuration de club au sein de laquelle les agents économiques effectuent un partage dans la consommation d'un bien plus ou moins divisible dans le temps [Barillot, 2002].

Ces situations intermédiaires peuvent être décrites de la manière suivante :

Soit, $D_i = \frac{O}{N^x}$ où D_i est la demande en provenance de l'individu i ; O est l'offre totale du bien public, N est le nombre de consommateurs du bien. Et x est le degré de divisibilité du bien public. Les 2 situations envisagées par Samuelson correspondent à $x = 0$ pour le bien public pur, et $x = 1$ pour le bien privé. Selon Buchanan, il existe un ensemble d'alternatives pour lesquelles x appartient à l'intervalle ouvert $]0;1[$.

Graphique 8/ Bien collectif du club



Source : [Barillot, 2002]

A priori, il est impossible de déterminer la nature précise d'un bien qui se voit révélée par une configuration de club. L'interaction entre les membres du groupe permet de définir une taille optimale, d'où l'on déduit un degré de divisibilité.

2.3.2. Les *hawalas* comme clubs homogènes

Comme on l'a souligné dans le chapitre 2, les problèmes d'opportunisme des contrats peuvent être résolus par une internalisation (entreprise) ou externalisation (marché) des transactions. Cependant, ces mécanismes de coordination ne sont efficaces que si seulement existe un cadre de normalisation extérieurement imposé, c'est-à-dire si la transaction a lieu

sous l'aile protectrice d'un consensus social général qui protège en particulier les droits de propriété des associés (Etat de droit). Cependant qu'en est-il, lorsque les transactions se déroulent en dehors de ces deux types de coordinations (verticales et horizontales) ? Pour Buchanan [2005] lorsque l'interaction humaine atteint des limites et devient conflictuelle, des mécanismes institutionnels émergent pour résoudre les conflits, et deviennent le domaine des règles formalisées.

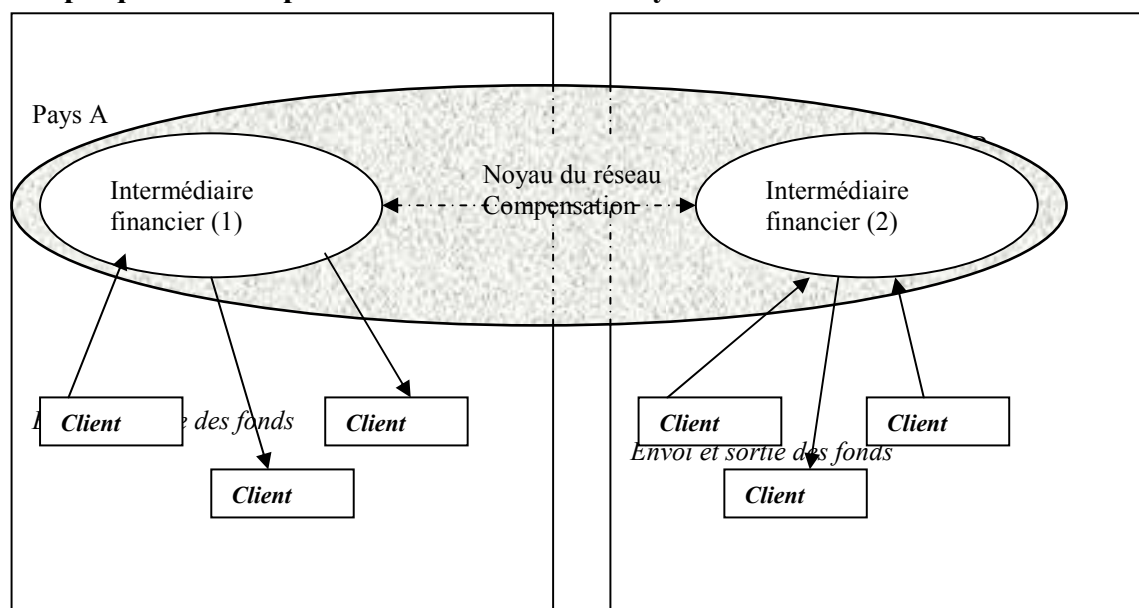
Ainsi, l'apparition des *hawalas* coïncide-t-elle avec les besoins de sécuriser les transactions marchandes dans des régions où les structures institutionnelles sont défaillantes. Le système se substitue alors au manque d'un tiers impartial qui pourrait garantir le respect des arrangements contractuels. Les membres se soumettent scrupuleusement aux règles du système pour entretenir des relations d'affaires dans le long terme en s'abstenant de tout comportement opportuniste.

Pour mieux comprendre le système, il serait intéressant d'abord de préciser comment il arrive, dans un contexte où les risques sont extrêmement élevés, à réduire les coûts de transaction à un niveau qui permet une continuation des transactions marchandes.

2.3.3. Rationalité limitée, opportunisme dans une transaction d'un système de *hawala*

Il y a deux formes de rapport d'affaires dans un arrangement contractuel de *hawala* : la transaction au niveau du noyau entre les agences ou les courtiers financiers (*hawaladars*) et les transactions périphériques entre les différentes agences et leurs clients (graphique 9). [Schramm et Taube, 2003]

Graphique 9/ Principes de fonctionnement du système *hawala*



Ainsi, un client A d'un pays A qui souhaite envoyer une certaine somme à une personne vivant dans un pays B, va confier ladite somme à un intermédiaire financier (dans le pays A). Ledit intermédiaire financier contacte par e-mail, téléphone ou fax une autre personne de confiance dans le pays B en question en lui demandant de remettre la somme correspondante à son destinataire. Le destinataire possède un mot de passe qu'il doit alors communiquer pour recevoir l'argent. Les fonds sont transférés physiquement après coup ou sont compensés par des contre-affaires. Le transfert est soumis à une commission. Aucune règle formelle ne régit les transactions. Seules la parole et la confiance servent de contrat. A priori, un tel mécanisme d'échange peut donner lieu à des comportements opportunistes ou de phénomène de «*hold-up*».

On remarque qu'un tel marché se caractérise principalement par l'asymétrie d'information, l'opportunisme des agents. Il existe des coûts de transaction dans l'échange marchand entre agence de transfert et client qui se répartissent entre d'une part, les coûts de transaction *ex ante* liés à la sélection du contractant, de négociation et de protection d'un accord, et d'autre part, les coûts de transaction *ex post*, liés aux nécessaires ajustements lors de perturbations non anticipées et à l'évaluation des comportements opportunistes (coûts d'administration, de surveillance, de contrôle...). Le client est confronté à un déficit d'information. Car, avant qu'il récupère l'argent qui lui a été envoyé (ou que l'argent qu'il a envoyé, arrive à destination) une transaction s'opère entre l'agence de transfert d'argent et le courtier. Le risque que l'argent disparaisse en cours de chemin est important.

Dans ce marché imparfait, l'échange entre les partenaires commerciaux est fonction du degré de confiance propre à leur relation, qui dépend elle-même de deux mécanismes essentiels du comportement individuel, correspondant aux deux hypothèses réalistes retenues par la théorie des coûts de transaction [Williamson, 1975] : la rationalité limitée ayant pour corollaire l'incomplétude des contrats et l'opportunisme, qui prend deux formes, l'opportunisme *ex ante* et l'opportunisme *ex post* [Saka, 2001].

La confiance dans ce système s'analyse comme un nœud des contrats implicites servant de structure de gouvernance aux transactions marchandes entre agents (entre intermédiaires financiers d'une part et d'autre part entre intermédiaire financier et clients). Elle est un mécanisme rationnel étant donné qu'elle rend possible la continuation de la transaction. Si l'un des acteurs a l'initiative, l'autre a le pouvoir d'honorer la confiance donnée ou non. Dans le cas où la confiance n'est plus honorée, les transactions futures ne sont plus possibles. On

suppose donc, que l'acteur à qui on fait confiance, est soucieux de maximiser ses gains. Il est conduit rationnellement à respecter ses engagements parce qu'agir autrement lui fait perdre dans le futur plus que ce que sa conduite opportuniste ne lui fait gagner à court terme. Il en est ainsi parce que l'acteur qui trahit sa parole acquiert une réputation détestable qui limite fortement sa capacité à faire des affaires dans le futur.

Les transactions qu'entretiennent les agences avec les particuliers ou les clients, sont également soumises à des mécanismes de sécurité qui limitent fortement les comportements opportunistes et assurent la réalisation des engagements contractuels. Toutefois, les réseaux de *hawala* ont développé des solutions particulières pour résoudre de tels problèmes. Ils utilisent les outils modernes des institutions financières classiques. Certaines institutions de *hawala* utilisent un système de cryptage des E-mails. Le client qui envoie de l'argent reçoit un code qu'il transmet au bénéficiaire de l'argent envoyé. Ce dernier présente le code à l'intermédiaire financier pour récupérer l'argent.

Les *hawalas* en tant que club gèrent également de manière efficace, les externalités liées aux effets de congestion.

2.3.4. Caractéristiques des agents

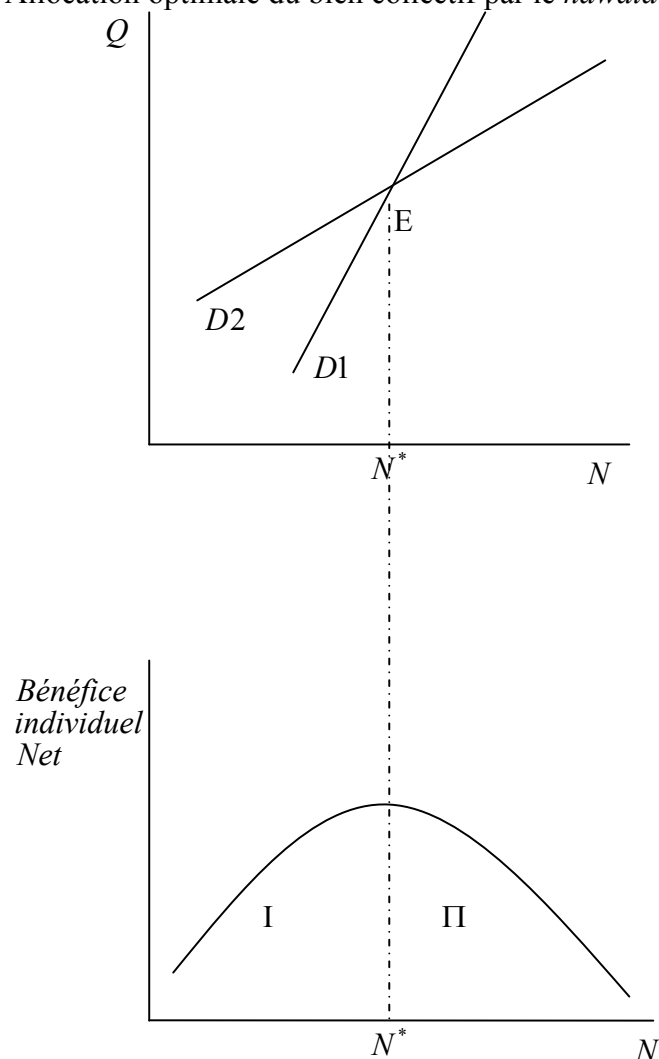
Les agents sont rationnels et preneurs de prix, adhèrent à une structure coopérative afin de défendre des intérêts personnels. Le comportement digne de confiance et coopératif est récompensé par la capacité continue d'effectuer des transactions peu coûteuses avec les membres de réseau. L'opportunisme, d'autre part, est puni par le retrait de la bonne volonté ou même de l'expulsion du club (*hawalas*). Autrement dit, ici les agents ont des préférences homogènes, de sorte que la négociation s'effectue à coût de transaction nul, et qu'il est facile d'isoler le tricheur. On retrouve alors les principaux arguments du théorème de Coase [1960], en remarquant que la révélation des préférences repose sur un mécanisme quasi automatique alternant, suivant le cas, l'inclusion (*I*) et l'exclusion (*II*) (cf. Graphique 10) pour aboutir à une situation optimale en *E*.

Précisons toutefois que si l'entrée est ici volontaire, elle est néanmoins soumise à une contrainte institutionnelle ou morale. Le club n'accepte que les agents présentant certaines caractéristiques morales, culturelles ou religieuses. La décision de l'agent d'entrer dans un club de *hawala* est fondée sur un calcul microéconomique traditionnel de type coût/avantage. Lorsque le bénéfice individuel total est inférieur au coût individuel total, le club n'est pas

attractif et devient même dissuasif. Les membres les moins motivés (ou ceux qui étaient présents sous de faux prétextes) le quittent, et ce jusqu'à ce qu'une taille optimale soit atteinte (N^*), correspondant alors à une égalité subjective du coût et du bénéfice par membre. Si au contraire, le bénéfice individuel est supérieur au coût individuel, le club est attractif et de nouveaux membres se présentent jusqu'à obtention d'une égalité entre bénéfice et coût. C'est à ce niveau que des «free riders» peuvent apparaître.

Cependant, si la sortie est volontaire, elle est néanmoins difficilement envisageable pour un agent étant donné qu'il ne peut plus redéployer son investissement (spécifique) ailleurs.

Graphique 10/ Allocation optimale du bien collectif par le *hawala*



Source : Barillot [2002]

D1 qui associe à chaque quantité de bien *hawala* une taille optimale.

D2 qui associe à chaque taille une quantité optimale de bien *hawala* à fournir.

Ici, on retient comme critère d'efficacité la maximisation du bénéfice net, c'est-à-dire la différence entre le bénéfice individuel et le coût individuel.

Les différentes parties économiques sont ainsi forcées à développer un arrangement institutionnel pour la réalisation de leurs engagements contractuels respectifs. Ceci exige une situation dans laquelle chaque partie concernée dans la transaction a un intérêt personnel pour la réalisation du contrat et se projette sur le long terme pour faire des affaires plutôt qu'un comportement opportuniste sur le court terme.

Conclusion

On remarque que les relations entre les entreprises du secteur informelles et les institutions qui régulent les activités économique, dépendent du contexte social des pays, et qu'il serait simplificateur de définir le secteur informel uniquement à partir des relations qu'il entretient avec l'Etat. Toutefois, les acteurs du secteur informel innovent, compte de leur petite taille, de façon à s'adapter aux contraintes institutionnelles qui engendrent des coûts de transaction.

Il s'agit alors pour eux de mettre en place des mécanismes institutionnels qui permettent de contourner les contraintes. Cette flexibilité dont font preuve les acteurs du secteur informel, constitue sans doute, une de leurs caractéristiques majeures. Enfin, une amélioration de la qualité et du mode de fonctionnement des institutions (cf. chapitre 4) permettra sans doute de générer plus d'emplois dans le secteur formel, dans la mesure où les avantages qui découlent de l'appartenance au secteur formel, notamment un accès plus facile au crédit et de meilleurs services, l'emporteront en général sur les autres coûts commerciaux tels que les taxes.

Chapitre 4 : Impacts des dysfonctionnements des institutions sur l'activité économique

Introduction

Les institutions économiques sont les droits de propriété et les droits contractuels qui coordonnent toutes les relations économiques dans la production, les échanges et la distribution. Les droits de propriété découlent de la loi régissant la propriété, alors que les droits contractuels sont définis par le droit des contrats et par les arrangements institutionnels des acteurs économiques. Ainsi, les individus et les organisations créent des droits contractuels d'un côté, tandis que de l'autre, l'État les spécifie par le droit des contrats. L'État crée aussi des droits de propriété par la loi sur la propriété. Il devient alors responsable du respect de toutes les institutions économiques. Malheureusement à Djibouti, cette responsabilité de l'Etat reste sur le papier et la réalité est tout autre lorsqu'on interroge les agents économiques sur la crédibilité et l'efficacité de la justice à sécuriser les transactions.

L'évaluation du système de gouvernance de Djibouti, dans le cadre de ce chapitre, s'inspire de six indicateurs de gouvernance développés par Kaufmann *et al.* [2006] et les indicateurs de la base des données «*Doing Business*» [World Bank, 2007].

Le caractère complémentaire de ces deux bases des données nous permet d'asseoir notre analyse de façon plus complète pour mieux apprécier les obstacles au développement du secteur privé à Djibouti.

La première partie du chapitre sera consacré à l'analyse des résultats des indicateurs de gouvernance développés par Kaufmann *et al.* [2006], ensuite dans la deuxième partie nous étudions ceux de la base de données «*Doing Business* [2007]».

I. Base de données et indicateurs de gouvernance

Après avoir présenté les indicateurs d'évaluation du système politique (1) nous analyserons les indicateurs d'évaluation du système économique (2).

1. Indicateurs d'évaluation du système politique

1.1. «*Political stability*», «*Government effectiveness*» : pouvoir exorbitant de l'exécutif

En sciences économiques, les débats ne portent pas vraiment sur la définition de la démocratie mais plutôt sur ses conséquences sur la croissance [Tavarez et Wacziarg, 2001], l'investissement, ou encore le commerce international [Duc, Granger et Siroën, 2004]. Et, il existe un certain consensus sur la définition de la démocratie. Est démocratique tout régime politique se caractérisant par des élections au suffrage universel avec au moins deux partis politiques en concurrence, mais aussi tout régime intégrant les droits civils tels que la liberté de la presse, la liberté d'association et de manifestation, ou encore la liberté d'organisation politique [Duc et Lavallée, 2004].

Dans un Etat démocratique, le pouvoir politique est institutionnalisé, et par ailleurs les institutions se forment suivant les principes du Droit. En réalité, le droit régit le fonctionnement de toutes les institutions au sein de l'Etat.

A l'instar des autres pays africains, Djibouti a choisi, au moment de l'ascension de son indépendance, un Etat de droit. Elle a préféré le droit moderne à la coutume qui régissait les institutions politiques traditionnelles d'antan. La coutume est subordonnée à la loi, c'est-à-dire appliquer la coutume pour autant que celle-ci reste conforme à la loi. En d'autres termes, Djibouti a, en principe, voulu que le droit soit, comme en Occident, au-dessus des individus et des institutions. Cependant, dans la pratique, les prérogatives présidentielles importantes font que l'exécutif n'a pas de réel contre pouvoir et que les institutions législatives, judiciaires et d'audit suprême sont toujours une source limitée de contrôles et d'équilibres internes [Banque Mondiale, 2007].

La branche législative (Chambre des députés) est faible sur le plan institutionnel, la représentation de l'opposition y est insuffisante et elle dépend toujours du pouvoir exécutif.

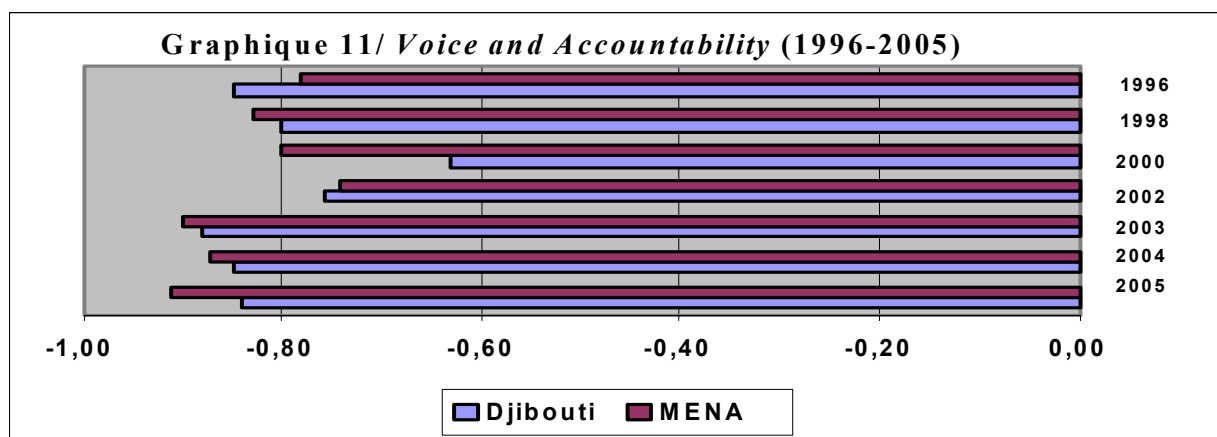
La branche judiciaire fait également preuve de passivité administrative vis-à-vis de la branche exécutive. Le ministère de la justice et le ministère des finances contrôlent la nomination, la promotion, l'affectation et le revenu des juges. Le gouvernement a promulgué une nouvelle loi sur la structure judiciaire en 2000 portant sur la séparation du système des tribunaux du ministère de la justice. A ce jour, la législation n'est pas encore entrée en

vigueur. Les dispositions constitutionnelles portant sur le jugement équitable ne sont pas universellement respectées. Et le conseil constitutionnel, établi avec comme principal objectif de doter la branche judiciaire d'une capacité de supervision sur les branches de l'exécutif et du législatif, n'a pas été un instrument efficace [Banque Mondiale, 2007]. Cette prédominance de l'exécutif sur les autres pouvoirs (législatif et judiciaire) n'a pas sans conséquence sur la gestion des affaires publiques. En effet, par exemple en matière des finances publiques, la répercussion du principe de séparation des pouvoirs est que l'autorité budgétaire est généralement le législatif. C'est le pouvoir législatif qui approuve le budget que lui présente l'exécutif. Il a également le pouvoir de contrôle sur la manière dont le budget national est exécuté par le gouvernement. Force est de constater que cette règle ne s'applique pas à l'exécutif. Quand les ressources autorisées par le législatif à travers le budget s'épuisent, l'exécutif s'adresse directement au ministère des finances où il peut puiser à sa guise.

1.2. «Voice and accountability»

Les libertés fondamentales sont contenues dans le préambule de la constitution du 12 septembre 1992. Le principal journal d'information, *La Nation*, appartient au gouvernement. Depuis 2006, aucune publication d'opposition n'existe dans le pays. En 2000 le gouvernement a interdit l'importation et la vente des journaux somaliens *Jamhuuriya* et *The Republican*, et l'interdiction est toujours en vigueur. Les stations de radio et de télévision (RTD) appartiennent aussi au gouvernement. La presse officielle ne critique généralement pas les leaders du gouvernement et la politique gouvernementale. La presse étrangère (*The British Broadcasting Corporation*, et *Voice of America*) diffuse dans le pays à l'exception de la Radio France Internationale [Banque Mondiale, 2007]. Djibouti ne compte qu'un seul prestataire public de services Internet et certains sites, très critiques à l'égard du gouvernement, ne sont pas accessibles.

En 2005, selon l'indicateur de gouvernance «Voice and accountability» Djibouti était juste devant le groupe des pays de la région MENA avec une note -0,84 contre -0,91. Même, si la liberté d'expression est un peu plus respectée à Djibouti par rapport aux autres pays de la région Moyen-Orient, les journalistes n'ont pas la liberté d'exercer pleinement leur travail. Ainsi, ils doivent généralement éviter de couvrir les questions sensibles, y compris des droits de l'homme, l'armée, l'opposition, les relations avec l'Ethiopie et l'aide financière française [Heritage Foundation, 2006].

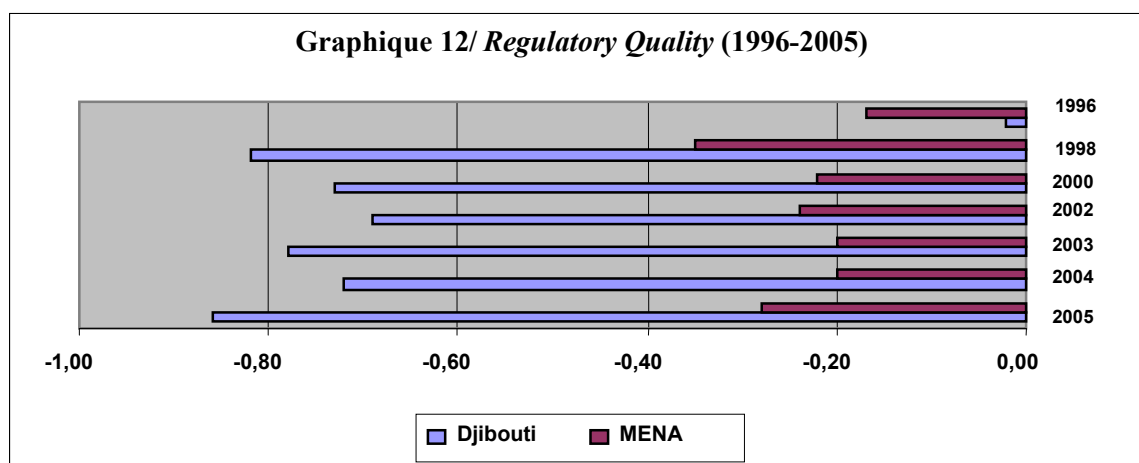


Source: Kaufmann *et al.* [2006]

2. Indicateurs d'évaluation des performances économiques

2.1. L'indice «*Regulatory quality* : une bureaucratie décourageante

Pour l'indicateur «*regulatory quality*» qui mesure l'incidence des politiques sur le libre marché (tels que les contrôles des prix ou la faiblesse de la supervision des banques), et la perception du fardeau (fiscal et réglementaire) que constitue une réglementation excessive sur des secteurs tels que le commerce extérieur et le développement des affaires, Djibouti obtient en 2005 un score de $-0,86$. Soit une note qui est beaucoup plus mauvaise que la moyenne des pays MENA qui est de $-0,28$.



Source: Kaufmann *et al.* [2006]

Les investisseurs ont besoin d'un environnement institutionnel crédible qui suppose la prévisibilité et la rigueur dans la poursuite de politiques macro-économique saines, dans l'application des lois et des droits de la propriété ainsi que dans l'administration efficace et transparente des règles et règlements. Djibouti s'est beaucoup engagé depuis la signature des accords de *stand by* avec les institutions internationales en 1996, dans des réformes

économiques où l'accent est mis sur la recherche de la stabilité macro-économique et la libéralisation du commerce. La récompense que le pays en attendait sous la forme d'une croissance de l'investissement ne s'est pas encore matérialisée, hormis depuis 2006 où on enregistre une hausse des investissements directs étrangers en provenance des pays du golfe. Cela peut être dû en partie au doute qui demeure dans l'esprit des investisseurs quant au sérieux et au caractère irréversible de ces réformes. On peut y voir aussi la conséquence du fait que ces réformes de « première génération » doivent s'accompagner de celles, plus ardues des institutions.

En effet, la privatisation n'a pas rendue la gestion du port plus transparente. Le contrat qui lie depuis le 1^{er} juin 2000 Djibouti à Dubaï International, branche internationale de *Dubai Ports World* qui gère au moins de 18 ports dans le monde, semble être un secret d'Etat. L'article 14 de la loi n°130/AN/97 qui prévoit le recours à des appels d'offre restreints ou ouverts, nationaux ou internationaux, pour le transfert de l'exploitation ou la mise en concession ou affermage de sociétés ou d'activités privatisées n'a pas été respecté. L'aéroport international d'Ambouli à Djibouti et le chemin de fer ont également été mis en concession dans la plus totale opacité auprès des partenaires privés étrangers [FIDH, 2006]. Opaques, ces modalités sont aussi illégales. Dans son Rapport général public, publié au Journal Officiel du lundi 15 novembre 2004, la Chambre des comptes et de discipline budgétaire dénonce ceci sans ambiguïté : *« la loi n°130/AN/97 prévoit quatre modalités de privatisation des entreprises publiques : la cession d'actifs, la cession des participations ou du capital, le transfert de l'exploitation, la concession ou affermage. Or, la loi n°12/AN/98 du 11 mars 1998 n'encadre qu'une seule possibilité : la cession du capital alors que le mode de privatisation privilégié par le gouvernement est la concession. Les contrats de gestion autorisés par décret, ainsi que la stratégie du gouvernement adoptée en 2001 par le décret n°20010191/ PR/MEFPP sont réalisées en ignorant les dispositions de la loi »*.

Ces contradictions apparentes entre les textes régulant les institutions et les comportements des individus résultent sans doute de l'imbrication des institutions de natures différentes. Les individus n'agissent pas seulement en fonction de leur propre intérêt, leur comportement est également influencé par les institutions c'est à dire des règles informelles qui évoluent au travers de l'interaction sociale et sont intériorisées. Les institutions informelles gouvernent les groupes sociaux, depuis les communautés tribales jusqu'aux réseaux et relations des élites politiques et économiques [Katharina, 2000]. Dans cette perspective, si les membres de la société ne s'y plient pas pour se conformer au droit formel, il restera lettre morte. En d'autres

termes, l'inertie dans la quelle se trouve les institutions djiboutiennes est due aux règles informelles qui dictent les comportements des individus.

Toutefois, il arrive que les droits formels et informels se complètent mutuellement. La majorité des litiges contractuels, comme on l'a vu dans le chapitre 3, sont résolus de façon informelle (à l'amiable). Même le système judiciaire, le plus efficace, ne pourrait pas traiter les nombreux litiges qui naissent des transactions d'affaires normales. En fait, la fonction des institutions légales formelles, telles que les tribunaux, n'est pas de résoudre tous les conflits, mais de décourager les litiges en offrant une menace crédible de sanction efficace par l'Etat si l'accord informel échoue [Polinski et Shavell, 2000].

2.2. L'indice «*Rule of Law*» : le système judiciaire est le maillon faible des institutions

Dans un système économique, la qualité de justice induit le respect et la prévisibilité des règles de droit et constitue un puissant facteur limitant les coûts de transaction. La carence du système judiciaire djiboutien tient aussi bien à son mode d'organisation qu'aux règles qui le régissent créant ainsi des dysfonctionnements qui engendrent des coûts de transaction élevés.

2.2.1. Organisation

La justice djiboutienne est organisée selon le principe de l'unicité juridictionnelle. C'est à dire que le juge d'un ordre judiciaire est compétent pour dire le droit dans toutes les affaires civiles, administratives, fiscales et commerciales. L'adoption de ce principe de l'unicité de juridiction au lendemain de l'indépendance obéissait à des contraintes budgétaires qui sont toujours malheureusement d'actualité, plus de 30 ans après. Le problème dans un tel système est que les juges n'ont pas toujours les qualifications ni le temps nécessaire requis pour statuer sur les litiges commerciaux.

En dépit des efforts des magistrats pour dire le droit dans de conditions convenables, le manque de magistrats spécialisés, à dire le droit commercial ou le droit des sociétés constitue un frein au règlement du contentieux commercial.

2.2.2. Règles de fonctionnement

Alors qu'en principe, dans les tribunaux consulaires (tribunal de commerce, Prud'homme...), afin de compléter la loi, les juges s'inspirent des usages du secteur ou du métier pour statuer sur les litiges. A Djibouti la compétence pluridisciplinaire des juges, conduit souvent à des situations fâcheuses où ils préfèrent recourir uniquement à la loi écrite que de se fonder sur les usages, oubliant ainsi que le droit commercial est aussi un droit basé sur les usages.

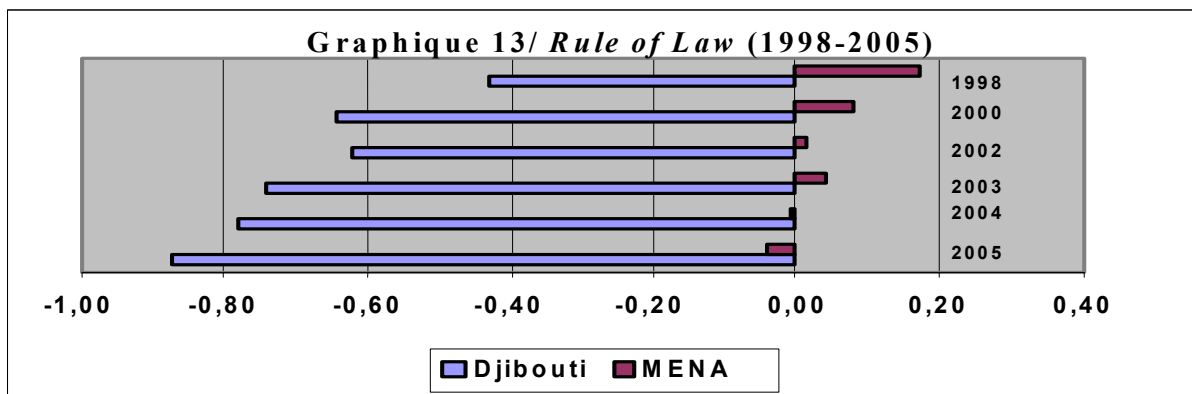
Les magistrats djiboutiens sont nommés par l'exécutif, ce qui les subordonne. Ils ne peuvent pas dire le droit en toute liberté et subissent des influences de tout part. Il leur est difficile de faire leur travail à l'abri de toute pression. Si la proclamation de l'indépendance des juges est énoncée dans la constitution djiboutienne, la mise en pratique quotidienne de ce principe se heurte à beaucoup de difficultés. Comme le souligne Allibert [1990], *«un juge insuffisamment considéré dans sa personne et dans sa fonction, mal rémunéré, sujet à des pressions extérieures, doit faire preuve de beaucoup de caractère pour rester indépendant vis-à-vis du pouvoir et vis-à-vis du justiciable»*.

2.2.3. Dysfonctionnements

Généralement, la transparence et la responsabilité de l'administration est renforcée par l'existence d'un contrôle judiciaire de l'action administrative. Cependant, un pays dont le judiciaire est faible et corrompu, y regardera deux fois avant de renforcer le pouvoir des juges. L'existence d'un judiciaire corrompu est nuisible à la démocratie parce qu'elle empêche les juges de jouer le rôle de chiens de garde des valeurs constitutionnelles ou de surveiller l'honnêteté des autres pouvoirs [Rose-Ackerman, 2000].

La soumission des magistrats aux politiques conduit à ce que ces derniers se retrouvent dans une situation d'impunité en usant et abusant de leur pouvoir. Si en principe, nul ne peut être condamné sans que sa cause ne soit entendue et défendue par des moyens qu'offre la procédure judiciaire, dans la pratique, ce principe est appliqué avec discrimination devant les juridictions.

Selon l'indicateur *«Rule of Law»* qui mesure le degré de respect et de confiance que les citoyens accordent aux règles de la société, le score pour Djibouti en 2005 est de -0,85 (sur une échelle de -2,5 à +2,5). C'est largement au-dessous de la moyenne du groupe des pays MENA (-0,04).



Source: Kaufmann *et al.* [2006]

Le droit commercial en vigueur en République de Djibouti, recommande aux commerçants de saisir les juridictions pour le règlement des conflits. Or, il faut connaître la procédure de saisine du tribunal. Etant donné l'analphabétisme des commerçants «informels», ceux-ci éprouvent des difficultés dans la saisine des juridictions. Par ailleurs, la langue utilisée dans les juridictions est inaccessible au grand nombre. Le procès a lieu en français alors que la majorité des justiciables ne s'expriment pas dans cette langue et l'absence de traducteur ne permet pas aux justiciables de comprendre les débats qui se déroulent et de répondre convenablement aux questions posées par le juge. C'est pourquoi, il faut faire appel à des interprètes. La vulgarisation du droit et des procédures judiciaires (organisation judiciaire, les animateurs de la justice...) s'impose donc.

Outre les nombreux renvois, plusieurs affaires ne peuvent être jugées en appel ou en cassation parce que les juges en fonction sont déjà intervenus dans ces dossiers à différents niveaux. Or selon l'article 11 de l'ordonnance 84-074 du 5 juillet 1984, « *aucun des membres composant la cour suprême ne doit avoir précédemment participé à une décision prise sur le fond de l'affaire, objet du pourvoi soumis à la cour* ». Vu le nombre insuffisant des juges, ils sont plusieurs fois récusés, entraînant le renvoi des affaires. Celles qui ont eu la chance d'être jugées ne sont pas rédigées ou le sont après des mois, voire des années. Et comme une décision rendue doit être exécutée dans les six mois, l'on assiste à des reprises de procédures pour caducité des décisions. On n'est pas loin du déni de justice, que tout Etat de droit doit combattre.

2.3. L'indice «Control of Corruption»

L'idée qui sous tend la construction de cet indicateur est que tous les indices de perception de la corruption mesurent un concept sous jacent identique de corruption. Pour agréger ces différents indices de corruption, Kaufmann, Kraay et Zoido Lobaton [1999] utilisent une extension du «*Standard Unobserved Component Model*». Il permet d'exprimer le score observé du pays j pour l'indice de perception de la corruption k , $y(j,k)$ comme une fonction linéaire d'un composant commun non observé de corruption $g(j)$, et d'un terme d'erreur $\varepsilon(j,k)$ (encadré 4).

Encadré 4/ *Standard Unobserved Component Model*

$$y(j,k) = \alpha(k) + \beta(k) \times [g(j) + \varepsilon(j,k)] \quad (1)$$

$\alpha(k)$ et $\beta(k)$ sont les paramètres inconnus qui donnent une échelle commune aux données. $g(j)$ est une variable aléatoire d'espérance nulle dont la variance est constante entre les pays (j), mais évolue avec l'indicateur (k). $g(k)$ suit une loi normale. Enfin, $\varepsilon(j,k)$ suit une loi normale d'espérance nulle et de variance égale à l'unité. Ce terme d'erreur capture les biais de perception ou les variations d'échantillon. L'estimateur de la corruption pour un pays produit par un «*Unobserved Component Model*» est la moyenne de la distribution de $g(k)$ conditionnelle aux $K(j)$ données observées pour un pays, c'est à dire la moyenne pondérée des scores échelonnés de chacun des indicateurs utilisés :

$$E[g(j) | y(j,1), \dots, y(K(j),j)] = \sum_{k=1}^{K(j)} w(k) \times \frac{(y(j,k) - \alpha(k))}{\beta(k)} \quad (2)$$

$w(k)$ représente les poids accordés à chaque sources k . $w(k)$ est défini de la façon suivante:

$$w(k) = \frac{\sigma_{\varepsilon(k)}^{-2}}{\left[1 + \sum_{k=1}^{K(j)} \sigma_{\varepsilon(k)}^{-2} \right]^{1/2}} \quad (3)$$

Les poids accordés à chaque source sont inversement proportionnels à la variance du terme d'erreur de cette source.

L'écart type de cette moyenne pondéré s'exprime de la façon suivante:

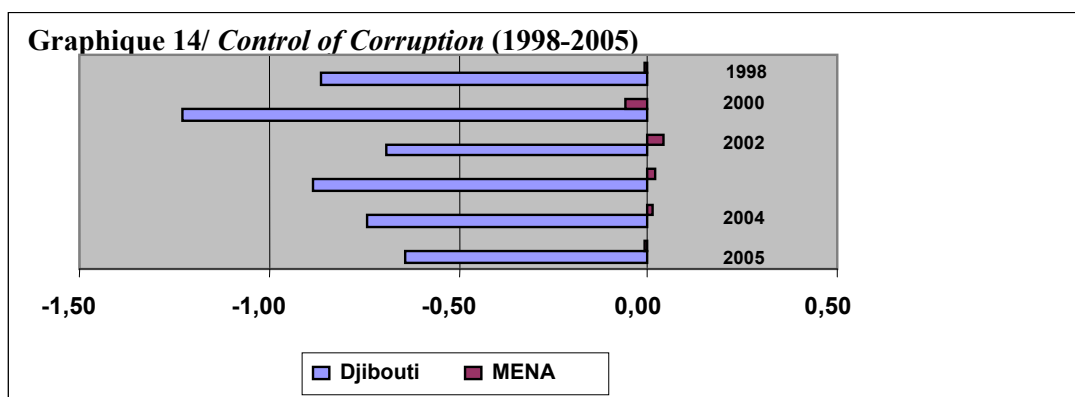
$$SD[g(j) | y(1), \dots, y(K(j),j)] = \left\{ 1 + \sum_{k=1}^{K(j)} \sigma_{\varepsilon(k)}^{-2} \right\}^{1/2} \quad (4)$$

L'écart type de l'estimateur décroît avec le nombre d'indicateurs utilisés pour lesquels un pays particulier apparaît, et s'accroît avec la variance du terme de l'erreur de chaque indicateur. Pour mettre en œuvre cette approche les auteurs ont besoin d'estimateurs pour $\alpha(k)$, $\beta(k)$, et $\sigma_{\varepsilon^2}(k)$. La difficulté principale consiste ici à tenir compte de la représentativité des différentes sources. En effet, certains indicateurs de corruption sont disponibles pour un grand nombre de pays, alors que d'autres le sont sur un échantillon plus restreint. $\alpha(k)$, $\beta(k)$, et $\sigma_{\varepsilon^2}(k)$ vont être estimés par une procédure à deux étapes. Dans un premier temps, $\alpha(k)$, $\beta(k)$, et $\sigma_{\varepsilon^2}(k)$ sont estimés uniquement sur les sources représentatives, ce qui permet de calculer des indicateurs composites uniquement avec ces sources.

Dans un second temps, ces premiers indicateurs composites sont utilisés comme des «*proxies*» de la corruption ($y(j)$) à partir desquels $\alpha(k)$, $\beta(k)$, et $\sigma_{\varepsilon^2}(k)$ sont estimés (équation (1)) pour les sources non représentatives. Enfin, à partir de l'équation (2) les estimateurs nationaux de la corruption sont obtenus. Chaque estimateur est multiplié par la moyenne des estimateurs et divisés par l'écart type. Ainsi tous les indicateurs ont une espérance nulle et une variance égale à l'unité. Ils sont compris entre -2,5 et 2,5, un score élevé indiquant que la corruption est faible.

Source : [Duc et Lavallée, 2004]

Selon l'indice «*Control of Corruption*» de la Banque Mondiale pour l'année 2005, Djibouti obtient un score de $-0,94$, sur une échelle de $-2,5$ (très pauvre) + à $2,5$ (excellent), avec 0 comme moyenne globale. Seulement 14% des pays ont reçu une estimation inférieure à celle de Djibouti. En outre, depuis 2002, le phénomène a empiré avec un score moyen de $-0,72$. Cet indicateur suggère que la corruption constitue un obstacle sérieux à la croissance à Djibouti.



Source: Kaufmann *et al.* [2006]

On a remarqué tout au long de la première section que les indicateurs de gouvernance de la Banque Mondiale ne traitent pas directement l'environnement des affaires et se limitent à une analyse de la solidité sous-jacente des institutions, c'est à dire la protection des biens contre le vol et le pillage, l'action du gouvernement et la transparence des procédures d'attribution de marchés publics. Ainsi, pour compléter l'analyse, nous utilisons dans la section suivante, les indicateurs de la base des données «*Doing Business*» [World Bank, 2007]. Ils étudient les contraintes directes (durée des litiges commerciaux, le coût de la création d'entreprise, délai pour obtenir un agrément d'investissement...) auxquelles les entreprises sont confrontées quotidiennement dans leur fonctionnement ou au moment de leur démarrage.

II. Base de données «*Doing Business*»

Doing Business [World Bank, 2007] présente un certain nombre d'indicateurs quantitatifs relatifs aux réglementations commerciales et à la protection des droits de propriété comparant 178 pays et elle les présente dans la durée. Les réglementations applicables dans 10 domaines concernant l'activité commerciale courante, sont mesurées : *création d'entreprise* (1), *obtention de licences, paiement des taxes et impôts* (2), *embauche des travailleurs* (3), *transfert de biens immobiliers, obtention de prêts, protection des investisseurs, commerce transfrontalier, exécution des contrats* (4) et *clôture d'entreprise* (5). Ces indicateurs sont utilisés pour analyser l'impact économique des réformes effectuées et déterminer lesquelles ont fonctionné, où et pourquoi. Pour que les données soient comparables entre tous ces pays, les indicateurs font référence à un type d'entreprise particulier, en général une société à responsabilité limitée implantée dans la première ville économique du pays (en l'occurrence la capitale en ce qui concerne Djibouti).

En matière de paiements d'impôts, le taux d'imposition total comprend toutes les contributions sociales versées par l'employeur et excluent les taxes à la consommation. Pour ce qui concerne l'exécution des contrats, l'indice illustre le coût d'un différend contractuel typique relatif à la qualité de marchandises. Pour le commerce transfrontalier, *Doing Business* [World Bank, 2007] présente les coûts associés à l'exportation et l'importation de fret, en plus du temps et du nombre de documents requis. En ce qui concerne l'embauche de main-d'œuvre, les coûts de main-d'œuvre hors salaire ne sont pas inclus dans le calcul de la facilité d'embauche.

Dans la présente section nous nous limiterons à l'analyse de cinq indicateurs à savoir la *création d'entreprise* (1), *paiement des taxes et impôts* (2), *embauche des travailleurs* (3), *exécution des contrats* (4) et *clôture d'entreprise* (5) qui nous semblent les plus critiques et requièrent des réformes institutionnelles approfondies pour pouvoir améliorer significativement le climat des affaires à Djibouti.

Tableau 22/ Classement de Djibouti : «Facilité de faire des affaires» 2006et 2007

Facilité de...	Classement 2007	Classement 2006	variation 2007-2006
<i>Doing Business</i>	146	151	+5
Créer une entreprise	165	160	-5
Gérer les permis administratifs	92	90	-2
Embaucher	130	129	-1
Enregistrer une propriété	131	138	+7
Accès au crédit	135	132	-3
Protéger les investisseurs	173	172	-1
Payer les taxes	51	46	-5
Commerce international	66	131	+65
Exécution des contrats	159	162	+3
Faillite	126	126	0

Source: World Bank [2007]

Par rapport en 2006, Djibouti a amélioré son score en 2007 de 151^{ème} au 146^{ème} rang. Et ceci grâce aux réformes réalisées pour alléger les procédures de dédouanement. A ce niveau, Djibouti est passé de 131^{ème} à la 66^{ème} place dans le monde.

1. Contraintes entrepreneuriales

Les démarches administratives pour enregistrer une nouvelle société sont fastidieuses et coûteuses : il faut accomplir au moins 11 procédures pour pouvoir créer une entreprise contre 9,7 dans la région MENA et 6 dans les pays de l'OCDE. Il faut compter 37 jours contre 38,5 jours dans les pays de la région MENA et 14,9 jours dans les pays de l'OCDE.

En termes de coût des démarches, rapporté au revenu par tête d'habitant, un entrepreneur qui souhaite créer une société à responsabilité limitée, doit déboursier 206,6% du revenu par tête d'habitant contre 66% dans les pays de la région MENA et 5,1% dans les pays de l'OCDE.

Tableau 23/ Création d'entreprise

Indicateur	Djibouti	Région MENA	OCDE
Procédures (nombres)	11	9,7	6,0
Durée (jours)	37	38,5	14,9
Coût (% du revenu par habitant.)	206,6	66,0	5,1
Capital minimum. (% du revenu par hab.)	530,8	487,7	32,5

Source: World Bank [2007]

]

Ces contraintes illustrent le fait que la création d'entreprise reste réservée à une élite. Même si certains entrepreneurs surmontent toutes ces difficultés en déployant de l'énergie, d'autres contraintes administratives apparaissent.

Ainsi, les investisseurs nationaux peuvent être empêchés de faire de nouveaux investissements ou de développer des opérations déjà en route, faute de potentiel de production suffisant ou manque d'opportunités. Les petites et moyennes entreprises ont un besoin particulier d'ordre technique, de gestion, de qualifications professionnelles, de fourniture de soutien technique et d'autres formes d'assistance. La Chambre de commerce et de l'industrie de Djibouti (CCID) ne joue pas un rôle utile dans le domaine de la recherche, de l'identification de nouveaux marchés et de la promotion des produits. Par exemple, les accords de licences, les créations de coentreprises et les contrats de gestion passés avec des partenaires étrangers sont au nombre des moyens bien connus d'acquisition de savoir-faire et de compétences techniques.

2. Un régime fiscal discriminatoire et inefficace

L'efficacité, l'équité et la faisabilité administrative sont des critères clés pour concevoir et évaluer les systèmes fiscaux dans un pays. Les impôts sont nécessaires pour financer les dépenses publiques souhaitées d'une manière non inflationniste. Toutefois, bien que nécessaires, les impôts constituent des coûts réels pour la société. Le niveau global des recettes fiscales à Djibouti, se situe dans une fourchette de 22 à 29% du PIB alors qu'elle est de 19% dans les pays de l'Afrique subsaharienne [Banque Mondiale, 2007].

Dans un régime fiscal, en particulier le fardeau des impôts doit être équitablement distribué pour soutenir la croissance et ne pas décourager les petites entreprises et les catégories sociales les plus faibles. La distribution hautement inégale du revenu à Djibouti a des implications directes sur la structure fiscale. Selon une enquête auprès des ménages [PNUD, 2002], 20% des ménages les plus pauvres (1^{er} quintile) ont des dépenses moyenne par équivalent adulte, 5 fois moins élevées que les 20% non pauvres (5^{ème} quintile) et révèle aussi que les inégalités se sont accentuées avec un indice de Gini de 40,9 en 2002 contre 39,5 en 1996 [Banque Mondiale, 2007].

Cette inégalité peut être remédiée sensiblement tout en accroissant les recettes fiscales si normalement, les déciles supérieurs étaient imposés proportionnellement plus que les déciles inférieurs. Malheureusement, dans la pratique, le pouvoir économique et politique est concentré entre les mains des déciles supérieurs, de sorte que les contribuables les plus riches bloquent les réformes fiscales contraires à leurs intérêts. Ce qui explique en partie pourquoi

les impôts sur les capitaux et les impôts fonciers ont été peu exploités à Djibouti et les restent toujours.

Le régime des incitations à l'investissement offre des avantages fiscaux très généreux aux investisseurs étrangers et aux grandes entreprises. Mais ces exemptions d'impôt et exonérations fiscales temporaires, impliquent d'importants coûts fiscaux. Le ratio des exonérations fiscales par rapport au PIB a augmenté de 7% au cours de la période 1998-2002 et leur coût budgétaire a été estimé à 40% du PIB en 2002 [Banque Mondiale, 2007]. Un autre coût associé au régime des incitations, a trait à sa complexité, et donc à la difficulté pour l'administration à le gérer d'une manière efficace. Le nombre des exonérations fiscales constitue un fardeau administratif considérable, à l'origine de retards et d'incertitudes pour les investisseurs et d'une hausse du coût de l'investissement. Normalement, les exonérations fiscales temporaires sont simples à gérer mais elles présentent aussi de nombreuses lacunes. A titre d'exemple, en exonérant les bénéfices quel qu'en soit le montant, les exonérations fiscales temporaires incitent largement à éviter l'impôt et ont tendance à bénéficier aux investisseurs qui anticipent une forte rentabilité et qui auraient investi même en l'absence de telles incitations. La durée des exonérations fiscales temporaires, même si officiellement elle est limitée, fait également l'objet d'abus et de prorogation de la part des investisseurs avec bien sur la complicité des pouvoirs publics.

L'impôt sur les bénéfices des sociétés n'encourage pas une équité horizontale des contribuables. Il est déséquilibré en défaveur des petites entreprises locales. Ceci est dû en partie au fait que des activités présentant des marges de profit très différentes sont taxées à un montant forfaitaire similaire. La complexité de l'impôt sur les bénéfices des sociétés fait qu'il est difficile pour les administrateurs fiscaux de garantir la prévisibilité des règles et réglementations y afférentes. Ce qui augmente les coûts de transaction pour le secteur privé, en particulier pour les petites entreprises qui ne peuvent prendre en charge les coûts additionnels pour payer des intermédiaires expérimentés. En conséquence, de nombreuses petites entreprises, confrontées à un impôt élevé sur les bénéfices, les combustibles, et les contributions sociales, n'ont d'autre choix que d'opérer dans le secteur informel [Banque Mondiale, 2007].

Enfin, les problèmes de recouvrement de l'administration fiscale témoignent de l'importance des fraudes fiscales qui sont à l'origine des coûts budgétaires importants. On constate que

rare sont les mesures prises pour obliger le quintile le plus riche de la population, notamment les directeurs d'entreprises et les propriétaires des entreprises d'import/export à se conformer à la législation régissant l'impôt sur le revenu personnel. [Banque Mondiale, 2007]. Cette situation traduit la corruption et les passes droit qui existent dans l'administration fiscale.

La performance fiscale dépend de la capacité institutionnelle des autorités fiscales. La meilleure politique fiscale au monde n'est valable que si elle peut être mise en œuvre d'une manière efficace. Ce qu'il est possible de faire, peut, dans une large mesure, déterminer ce qui est entrepris dans un pays et ceci s'applique à Djibouti. Contrairement à de nombreux autres pays de l'Afrique subsaharienne, le personnel de l'administration fiscale à Djibouti est relativement compétent et bien payé. Mais un certain nombre de défis demeurent. Un domaine clé pour remédier aux nombreux dysfonctionnements existants, est de résoudre le problème de sous-effectifs et à augmenter les opportunités de formation. Ce qui contribuerait à rendre totale l'intégration des fonctions d'évaluation fiscale, d'audit et de recouvrement opérationnelle. Une autre faiblesse importante de l'administration fiscale est liée à la capacité limitée des autorités fiscales à projeter les recettes. Les faiblesses en matière de responsabilisation et au manque de volonté politique et/ou de faisabilité à réaliser des réformes stratégiques avec une perspective de long terme constituent également un défi important. Jusqu'à présent les réformes de l'administration fiscale ont été marginales et induites par les déficits de ressources à court terme.

3. Le droit du travail

Chaque économie établit un système complexe de lois et d'institutions conçues pour protéger les intérêts des travailleurs et garantir un niveau minimum de vie à sa population. Ce système comprend quatre corps de lois : les lois sur l'emploi, les lois sur les relations collectives dans les entreprises, les lois sur la santé et la sécurité du travail, et les lois sur la sécurité sociale.

3.1. Le code de travail d'outre Mer de 1952

Pendant la colonisation, les institutions en place à Djibouti, à l'instar des autres pays africains, étaient calquées sur celles de la métropole, car elles étaient destinées avant tout à répondre aux besoins des européens. Seules les entreprises créées et gérées par les européens se situaient dans ce cadre. Les entrepreneurs d'origine djiboutienne n'étaient pas nombreux à créer des sociétés anonymes, à emprunter aux banques et donc par conséquent à se conformer

à ce cadre réglementaire en payant les impôts et les charges sociales. La majorité, qui est constituée par des entrepreneurs traditionnels n'est pas concernée par ce cadre institutionnel, tout simplement parce que le pouvoir colonial n'essayait pas de les contraindre. La majorité des travailleurs évoluait dans une zone dominée par ce que les sociologues appellent l'infra droit, c'est à dire un droit déprécié.

C'est ainsi qu'au moment de l'indépendance (27 juin 1977), deux secteurs coexistent dans l'économie avec d'un côté un secteur formel respectant les prescriptions du gouvernement et d'un autre côté un secteur informel avec une myriade de petites activités, qui évoluent en marge du cadre réglementaire en vigueur. Au lendemain de l'indépendance, on aurait pu penser que les nouvelles autorités qui ont pris la relève, aient le souci de faire disparaître cette dualité en aménageant le cadre importé, voire en le remplaçant par un nouveau cadre au sein duquel les activités économiques se seraient situées. Malheureusement, Djibouti a conservé le cadre légué par la France en le considérant comme un élément clé du développement. C'est ainsi que le code du travail d'Outre mer de 1952 est resté toujours en vigueur plus d'un demi-siècle après sa promulgation jusqu'à sa disparition en mars 2006.

Or les institutions, particulièrement le droit ne sont rien d'autre que la traduction sur le plan normatif d'une certaine vision du monde. C'est un produit de la société qui ne peut être de portée universelle. La structure d'un droit, les classifications qu'il admet, les concepts et les notions qu'il utilise ainsi que le type de normes sur lesquelles il se fonde, devraient être inspirés des réalités culturelles et socio-économiques au risque de créer des coûts de transaction. Dans ce contexte, le rôle particulier qu'a toujours joué l'Etat dans l'économie constitue également un élément clé pour comprendre les maux dont souffre le marché du travail djiboutien. L'Etat assurait dans le pays une fonction de régulateur en matière de main d'œuvre. Sa fonction de principal employeur était à cet égard, déterminante notamment vis-à-vis des sortants du système éducatif en offrant des salaires attractifs, engendrant un effet d'éviction qui a longtemps privé les entreprises du secteur moderne (formel) des ressources humaines qualifiées nécessaires à leur développement. Il avait, par l'intermédiaire du bureau de main-d'œuvre, le monopole du placement. L'obtention d'une autorisation préalable de licenciement de l'inspection du travail était nécessaire pour les salariés à plein temps. Les fonctions de contrôle et d'inspection dominaient. Il en a résulté une gestion bureaucratique et administrée du marché du travail qui ne pouvait que créer rigidité et aberration dans un contexte économique marqué par la montée du chômage et le développement du travail à temps partiel.

3.2. Réformes institutionnelles : quels résultats ?

La déréglementation du marché du travail en 1997 a conduit à un abandon des conventions nationales de travail et a remis en cause l'intervention de l'Etat, jugée inappropriée, en supprimant les autorisations de licenciement et le monopole d'embauche. Elle visait à donner plus de flexibilité à la gestion de l'emploi et à réduire les coûts de transaction et les rigidités jugées excessives pour les entreprises en facilitant leurs capacités de réaction et d'adaptation aux lois du marché. Il s'agissait pour les autorités confrontées à la crise économique de trouver d'urgence une solution à la question du chômage dans le pays en adaptant la législation du travail à la réalité économique. L'idée sous-jacente à cette réforme est que le chômage à Djibouti n'est que le résultat des obstacles institutionnels auxquels les entreprises sont confrontées pour l'embauche et le licenciement des salariés. Malheureusement, les résultats obtenus sont loin d'être à la hauteur des espoirs caressés. Car la Loi 140 de 1997 complétée par la refonte totale du Code de travail de 2006 n'a pas pour autant limité les rigidités institutionnelles du marché du travail. La convention collective de 1973 (avant l'indépendance), qui ne correspond plus à la réalité économique du moment, est toujours la référence en matière de grille salariale constituant ainsi un casse de tête pour les employeurs pour fixer le salaire des travailleurs embauchés.

L'indice de difficulté d'embauche mesure si les contrats à durée déterminée sont interdits pour les emplois permanents, la durée maximum cumulée des contrats à durée déterminée et le rapport entre le salaire minimum obligatoire pour un stagiaire ou un premier emploi et la valeur ajoutée moyenne par salarié. Ce rapport est de 67 pour Djibouti sur une échelle de 0 à 100, 25,8 en moyenne pour les pays de la région MENA et 25,2 pour les pays de l'OCDE [World Bank, 2007].

Les contrats à durée déterminée sont interdits pour les emplois permanents et ils ne peuvent excéder 6 mois.

Les rigidités des horaires s'expliquent du fait que l'administration et les banques ne fonctionnent pas l'après-midi. Ce qui se répercute directement sur l'activité des entreprises, surtout celles qui ont à faire avec l'Etat.

Les difficultés d'embauche sont liées également à la mauvaise performance du système éducatif djiboutien. L'efficacité du système, mesurée à travers le taux de réussite au niveau du primaire est de 36% à Djibouti en 2007, soit le taux le plus faible de la région MENA contre 106% en Cisjordanie et Gaza qui enregistre le taux le plus élevé [Banque Mondiale,

2008]. L'indice intégré concernant l'accès, l'équité, l'efficacité et la qualité du système éducatif, classe Djibouti au dernier rang dans la région MENA. Le système ne permet pas de répondre à certaines qualifications, notamment les besoins du secteur du tourisme où les opérateurs sont obligés de faire appel à une main d'œuvre étrangère.

La flexibilité du marché du travail a permis l'apparition d'un réseau d'agences d'intérim sans cadre juridique légal. Certaines agences telles que l'entreprise *Djibclean* est même l'un des premiers employeurs du pays, mais sans cadre juridique légal. La précarité de ces agences peut entretenir le manque de transparence et une inefficacité des placements à des conditions qui n'assurent pas forcément la création d'emplois avec une baisse significative du coût du travail.

S'agissant des cotisations sociales, la question est plus délicate dans la mesure où elle est conditionnée par le maintien de l'équilibre financier du régime des retraites. Par ailleurs, ce qui fait réellement problème c'est le coût du travail dont les cotisations sociales à la charge de l'employeur ne sont qu'un élément. En d'autres termes, ce qui pousse les entreprises à une sous déclaration du nombre de leurs salariés à l'Organisation de Prévoyance Sociale (OPS). En soi, le développement de cette fraude illustre l'obligation de faire baisser le coût du facteur, mais il n'indique pas que les cotisations sociales à la charge des employeurs soient l'élément décisif du problème. Le laxisme de l'OPS, le manque de crédibilité et la faiblesse des sanctions font qu'il y a une incitation à la sous déclaration. Le nombre d'agents OPS dédiés aux contrôles est faible et le mode de fonctionnement de l'administration qui amène à des « négociations » avec les fraudeurs manque de transparence. Quoiqu'il en soit, le taux des cotisations à la charge des employeurs apparaît tout de même élevé, actuellement de 15,7% à la charge de l'employeur contre 4% pour les salariés [Plane, 2004].

4. Respect des contrats et inefficacité des tribunaux

Sur le plan économique, le respect des obligations contractuelles est critique pour que les entreprises aient des rapports avec de nouveaux emprunteurs ou clients. Le tribunal est l'institution qui met en vigueur les contrats entre les débiteurs et les créanciers, les fournisseurs et les consommateurs. A Djibouti les dysfonctionnements du tribunal font que l'exécution de contrat est coûteuse.

Pour évaluer la complexité de l'exécution des contrats en suivant l'évolution d'un litige et en relevant la durée, le coût et le nombre d'étapes nécessaires entre le dépôt de la plainte et le

règlement du créancier, l'enquête de la Banque Mondiale «*Doing Business*», montre qu'il faut 40 procédures en 2008 contre 59 en 2006. Ce qui le situe un mieux par rapport à la moyenne de la région qui est de 43,5, mais encore loin du score des pays de l'OCDE (33,1). L'agent économique doit compter 1225 jours pour faire aboutir ces procédures contre 699 jours en moyenne dans les pays de la région MENA et 443,3 jours en moyenne dans les pays de l'OCDE. Quant au coût, il peut aller jusqu'à 34% de la dette de l'entreprise contre 24% en moyenne dans les pays de la région MENA et 17,7% en moyenne dans les pays de l'OCDE (tableau 24).

Tableau 24/ Exécution des contrats

Indicateur	Djibouti	Région MENA	OCDE
Procédures (nombres)	40	43,5	31,3
Durée (jours)	1225	699,0	443,3
Coûts (% de la dette)	34,0	24,0	17,7

Source: World Bank [2007]

Plus les procédures de mise en vigueur des contrats sont nombreuses, plus les délais sont longs et plus les coûts sont élevés. De plus, des niveaux plus élevés de complexité dans les procédures de mise en vigueur des contrats sont associés à une perception d'injustice, de corruption, d'incohérence et de malhonnêteté dans le système judiciaire.

Cette situation de la justice djiboutienne amène à ce que les agents économiques supportent des coûts de transaction importants et que dans le cas des banques, les emprunteurs honnêtes paient une prime pour compenser la défaillance des emprunteurs malhonnêtes. C'est le même principe que celui d'Akerlof [1970] où les propriétaires de bonnes voitures vendent à un prix moyen en raison de la présence de voitures de mauvaise qualité sur le marché (*lemon*). Ce qui induit des répercussions négatives sur l'activité économique car les banques en augmentant les taux d'intérêt (entre 13% et 25%) pour compenser les coûts et les risques liés au non respect de contrat de crédit et accroissent donc le risque de défaut des micro-entreprises [Morrisson, Solignac et Oudin, 1994].

Si dans un Etat de droit, une justice expéditive n'a pas sa place, la lenteur de celle-ci constitue également un danger pour le respect des droits des individus et des biens. Car les renvois répétés pourraient permettre, en matière civile ou commerciale, au débiteur d'organiser son insolvabilité, et au plan pénal, au prévenu d'être oublié dans la prison et donc privé injustement de sa liberté pendant des années [Abdi, 2005].

Dans un tel contexte, les entreprises cherchent donc à régler les litiges en ayant recours à une procédure à l'amiable ou peuvent aussi adopter des pratiques conservatrices d'affaires et ne travailler qu'avec leurs clients habituels pour limiter les comportements opportunistes *ex post*. Les transactions économiques sont alors structurées de manière à éviter les litiges. Quelle que soit l'option choisie, la valeur économique pourrait être faible par rapport ce qu'elle pourrait être dans une situation où le règlement de litiges est moins complexe et donc moins onéreux. Car, la raison principale pour une réglementation des procédures en matière de résolution des litiges commerciaux est le fait qu'une justice hors du système étatique est vulnérable à la subversion par les riches et les puissants.

5. La procédure de faillite

5.1. L'intérêt de la procédure

En principe, une procédure de faillite est d'une importance capitale pour un système économique car elle organise la restructuration d'entreprises solvables à long terme qui traversent une crise de liquidité. Si une entreprise est surendettée et peu performante, une restructuration s'avère nécessaire (changement d'équipe de direction, réduction de la dette, abandon des actifs non performants). Dans ce cas, débiteurs et créanciers font des concessions pour maintenir l'entreprise en activité. Elle sert également à faire respecter les contrats de dette. D'un point de vue micro-économique, la sortie est une sanction envers les entreprises non rentables, dont la disparition permet un transfert de ressources vers d'autres entreprises, plus rentables. Par conséquent, la procédure de faillite permet une réallocation des biens et du capital humain vers des utilisations plus productives en éliminant les entreprises non viables.

Outre ces deux aspects, selon Joseph [2000], les procédures collectives sont nécessaires pour au moins trois raisons principales.

Premièrement, si la valeur des actifs de l'entreprise est inférieure à celle des créances, les créanciers sont incités à faire «une course aux tribunaux». Or, si la valeur des actifs vendus séparément est inférieure à leur valeur globale, ce comportement est sous-optimal. Dans ce cadre, une loi, c'est-à-dire la mise en place de procédures collectives, est nécessaire pour maximiser la valeur de revente de l'entreprise.

Deuxièmement, les conflits entre les créanciers et les débiteurs entraînent des coûts d'agence qui induisent un sous-investissement et une prise de risque trop importante. Pour diminuer ces coûts, une réduction de la dette est souhaitable. Comme elle concerne l'intérêt collectif

(et non l'intérêt individuel), une loi coordonnant les actions de chaque créancier est indispensable.

Troisièmement, il faut prendre en compte les conflits d'intérêts entre les créanciers : employés, fournisseurs, Etat, banquiers et clients ayant versé des acomptes. Une loi est nécessaire pour définir l'ordre de priorité de ces différents créanciers.

5.2. Le dispositif en vigueur à Djibouti

A Djibouti, la loi en vigueur est du 3 février 1986 sur les sociétés commerciales.

Les liquidations judiciaires sont des procédures de faveurs accordées aux débiteurs de bonne foi; elles impliquent l'arrêt de poursuites individuelles, et avec l'autorisation du tribunal, le débiteur peut garder la direction de l'entreprise. Le facteur initiateur d'une liquidation judiciaire est la cessation des paiements au cours de quinze jours précédant la demande de mise en liquidation, c'est-à-dire le dépôt de bilan de l'entreprise.

Si les créanciers l'approuvent par le vote, la liquidation judiciaire débouche sur un plan concordataire qui est une tentative de redressement de l'entreprise. Sinon, les créanciers sont en état d'union : l'objectif est de vendre les actifs de l'entreprise pour rembourser ses dettes. Si au cours de la procédure de liquidation judiciaire, le débiteur commet des actes frauduleux, la liquidation judiciaire est convertie en faillite.

La faillite, quant à elle, peut être demandée par les créanciers ou ordonnée par le tribunal si le débiteur ne dépose pas son bilan dans les quinze jours qui suivent la cessation des paiements ou si des actes frauduleux ont été commis. Lors d'une faillite, le tribunal nomme un syndic chargé de vendre les actifs de l'entreprise.

5.3. L'application du dispositif

Peu de procédures collectives d'apurement du passif sont initiées à Djibouti car elles n'aboutissent ni au maintien de l'entreprise en activité ni à forcer le respect des contrats de dettes.

Non seulement la loi n'est pas adaptée au contexte économique mais elle n'est pas appliquée correctement. Selon les agents économiques concernés par les procédures collectives, la plupart des liquidations n'aboutissent pas au redressement des entreprises en raison du comportement des liquidateurs et des magistrats. En effet, les honoraires et l'étendue de la mission et des pouvoirs des liquidateurs sont fixés par les magistrats. Ils sont accusés de piller les actifs de l'entreprise et de percevoir des commissions sur les ventes des actifs. Il est

à souligner qu'en matière de compétence, les liquidateurs ne répondent pas toujours aux critères de la profession. En effet, un liquidateur doit être inscrit sur une liste au tribunal (décret n° 86 116/PRE du 30 novembre 1986 relatif aux sociétés commerciales) et être expert judiciaire en comptabilité. Ces dispositions ne sont pas toujours respectées, et certains liquidateurs sont nommés alors qu'ils ne sont ni experts judiciaires en comptabilité, ni inscrits sur les listes auprès des tribunaux.

La loi de 1986 ne prévoit aucune procédure d'alerte, et dans beaucoup de cas, lorsqu'une entreprise dépose son bilan au tribunal, toute tentative de réhabilitation a peu de chances d'aboutir. Cette absence de procédures d'alerte et le manque de fiabilité des éléments comptables retardent le moment où les créanciers sont informés de la situation de l'entreprise. De ce fait, pour déceler qu'une entreprise a des difficultés, les banquiers tiennent compte des éléments suivants : l'entreprise demande des concours bancaires alors que son niveau d'endettement est déjà très important, son fonds de roulement est négatif, et elle est incapable de régler ses échéances (salaires, impôts, cotisation...) en temps voulu.

5.4. Coût de la procédure collective

Trois indicateurs permettent de mesurer le coût des procédures collectives : la durée, le coût pour traverser le processus d'insolvabilité et une mesure de la part des biens d'insolvabilité qui est récupérée par les actionnaires.

L'enquête de la Banque Mondiale «*Doing Business*», souligne qu'il faut compter à Djibouti 5ans contre 3,7 ans et 1,3 ans en moyenne, respectivement pour les pays de la région MENA et ceux de l'OCDE (tableau 25).

Tableau 25/ Coûts de la procédure de faillite

Indicateur	Djibouti	Région MENA	OCDE
Durée (année)	5,0	3,7	1,3
Coût (% de la propriété)	18	13,9	7,5
Taux de recouvrement (centimes par \$)	15,9	25,8	74,1

Source: World Bank [2007]

Avec une telle lenteur, le coût associé à une procédure collective est évidemment onéreux. Il est évalué à 18% de la propriété contre 13,9% et 7,5% en moyenne, respectivement pour les pays de la région MENA et ceux de l'OCDE. Malgré ces coûts, l'agent n'est pas sûr de recouvrer la totalité de ses dettes. Le taux de recouvrement est 15,9 centimes par \$ contre 25,8 et 74,1 centimes en moyenne respectivement pour les pays de la région MENA et ceux de l'OCDE.

Les incertitudes du système de faillite, son applicabilité et son aptitude à aider à réorganiser les entreprises viables et fermer celles qui ne le sont pas, font que les banques sont réfractaires au financement des petites entreprises jugées trop risquées. Selon, la Banque Mondiale [2007], un des aspects clés de la qualité du climat des affaires à Djibouti est sans doute celui de la primauté du droit et la sécurité des droits de propriété. Les principales préoccupations exprimées par les investisseurs sont entre autres l'imprévisibilité du système judiciaire (en raison du manque d'autonomie des juges) et la lenteur des tribunaux à résoudre les différends. Une bonne illustration de l'impact des faiblesses de la gouvernance sur le climat des affaires est la longue liquidation de deux banques commerciales (*Al Baraka Bank* et *Banque de Djibouti et du Moyen-Orient*), qui n'est toujours pas finalisée. Les deux banques ont été placées en situation de liquidation respectivement en 1998 et 1999. Mais le recouvrement des dettes de ces banques et le remboursement progressif des déposants ont été lents, en raison de retards et difficultés judiciaires pour liquider les nantissements immobiliers.

Conclusion

Manque de transparence et corruption dans le domaine des marchés publics, partialité, favoritisme et népotisme dans les procédures administratives et juridiques influencent négativement le climat des affaires à Djibouti donc la réalisation d'une croissance forte et pérenne.

La compétence, la force et l'efficacité des institutions publiques définissent et déterminent la validité, l'impartialité et la transparence des décisions qu'elles prennent ainsi que des services qu'elles assurent. La fiabilité des appareils juridiques, réglementaires et administratifs est l'un des fondements de la confiance de l'investisseur. Cela suppose qu'il existe des tribunaux compétents, indépendants, impartiaux et intègres. Ainsi seulement seront assurés le respect de la légalité et la prompt application des contrats et des droits de la propriété. C'est là, une des plus importantes questions d'ordre institutionnel sur lesquelles il faut que l'investisseur soit convaincu et rassuré.

Sans des réformes institutionnelles sérieuses, la croissance économique sera hypothétique et les micro-entreprises quant à elles, se réfugieront dans le secteur informel car elles n'ont pas la capacité structurelle à rester dans le secteur formel. Le coût de leur maintien dans le secteur privé formel est exorbitant comme le montre le chapitre 5.

Chapitre 5 : Contraintes institutionnelles et secteur informel

Introduction

Dans les chapitres 2 et 4, nous avons pu montrer qu'un environnement institutionnel et juridico-administratif inadapté engendre nombre de contraintes qui nuisent aussi bien à la performance de l'économie d'une manière générale avec des incidences négatives sur les agrégats macroéconomiques qu'à l'émergence et au développement du secteur privé. Les effets contraignants des lois et de réglementations sur l'économie dans son ensemble, et sur les entreprises en particulier, conduisent à une allocation inefficace des ressources et entraînent des coûts de transactions et des délais prohibitifs qui expliquent que bon nombre d'entrepreneurs fassent le choix du secteur informel.

L'objectif de ce chapitre 5 est donc d'apprécier et de comprendre comment le cadre institutionnel en place à Djibouti, agit sur l'activité des unités économiques informelles. Il s'agit de montrer que l'informalité des unités économiques est la conséquence de la mauvaise performance des institutions en place et de leur mode de fonctionnement.

La section I examine, le lien entre qualité des institutions et le poids de l'économie non observée dans le PIB officiel de l'économie djiboutienne. Les indicateurs de gouvernance de la Banque Mondiale, notamment ceux (*Rule of Law*, *Regulatory Quality* et *Control of Corruption*) qui sont susceptibles d'avoir des effets directs sur l'activité économiques des petites entreprises qui évoluent dans l'économie non observée, seront utilisés. A travers des régressions simples, nous cherchons à déterminer quel indicateur de gouvernance parmi les trois est significativement le plus déterminant pour expliquer le poids de l'économie non observée dans le PIB officiel. Faute d'avoir des données sur le poids du secteur informel dans le PIB officiel, nous utilisons le poids de l'économie non observée, calculée selon l'approche «cash/dépôt» de Cagan [1958] et de Gutmann [1958] pour la période 1997 à 2005 (cf. chapitre 1). Nous écartons la méthode de «transaction» car elle surévalue le poids de l'économie non observée dans le PIB officiel. Quant à la méthode Tanzi [1983], ce sont des estimations sur une courte période (5 ans) et non des données observées.

Dans la section II, nous approfondissons la réflexion pour comprendre comment réagissent les entreprises du secteur informel enquêtées en 2005, face aux contraintes du cadre institutionnel.

I. Mauvaise performance des institutions et poids l'ENO dans le PIB officiel

L'analyse du lien entre le poids de l'économie non observée et plus précisément de l'économie informelle dans le PIB officiel et la qualité des institutions peut constituer en soi un indicateur de l'existence d'un environnement propice à l'expansion de l'économie non observée. Autrement dit, la présence d'un secteur informel important dans l'économie peut être un indicateur de faible gouvernance. Car la faiblesse des institutions djiboutienne (corruption de l'administration, fraude fiscale, faiblesse du système judiciaire...) va de paire avec l'ampleur de l'économie informelle dans l'économie. Johnson, Kaufmann et Shleifer [1997] trouvent, sur 49 pays d'Amérique latine, de l'OCDE et des pays en transition une relation statistiquement très élevée entre différentes mesures de la corruption et l'économie informelle : es pays avec un degré de corruption plus élevé ont un secteur informel plus important.

Dans un premier temps, nous cherchons à déterminer s'il y a une corrélation entre les indicateurs de gouvernance et le poids de l'économie non observée dans le PIB officiel (1). Ensuite nous faisons une analyse de la réglementation des micro-entreprises (2).

1. Lien entre qualité des institutions et poids de l'ENO dans le PIB officiel

Nous utiliserons les abréviations suivantes : poids de l'économie non observée (Poids), *Rule of Law (RL)*, *Regulatory Quality (RQ)* et *Control of Corruption (CC)*. Il s'agit ici d'une approximation et que les mesures portent sur des valeurs absolues et non sur des variations (en log).

1.1. Corrélation entre poids de l'ENO dans le PIB officiel et indicateurs de gouvernance

Tableau 26/ Les variables

	Poids de l'économie non observée dans le PIB officiel	<i>Regulatory Quality</i>	<i>Rule of Law</i>	<i>Control of Corruption</i>
1998	39,7	-0,82	-0,43	-0,86
2000	38,3	-0,73	-0,64	-1,23
2002	37,5	-0,73	-0,62	-0,69
2003	34,1	-0,78	-0,74	-0,88
2004	33,7	0,72	-0,78	-0,74
2005	35,4	-0,86	-0,87	-0,64

Source: Kaufmann *et al.* [2006]; reconstitution par nos soins

On observe une corrélation des trois indicateurs (*RL*, *RQ* et *CC*) avec le poids de l'ENO dans le PIB officiel. «*RL*» est fortement corrélé (-0,872) avec le poids de l'économie non observée dans le PIB officiel alors que les indicateurs «*RQ*» et «*CC*» sont corrélés, respectivement à -0,734 et -0,502.

Tableau 27/ Matrice de corrélation

Variables	<i>RQ</i>	<i>RL</i>	<i>CC</i>	Poids
<i>RQ</i>	1,000	-0,347	0,173	-0,734
<i>RL</i>	-0,347	1,000	-0,377	-0,872
<i>CC</i>	0,173	-0,377	1,000	-0,502
Poids	-0,734	-0,872	-0,502	1,000

Source : résultat de la régression

On peut considérer qu'une amélioration de ces indicateurs pourrait induire une baisse du poids de l'économie non observée dans le PIB officiel, les entreprises profitant d'une diminution des coûts de transactions, résultant du cadre institutionnel, se conformeraient mieux aux prescriptions légales.

1.2. La qualité de la justice est déterminante pour expliquer le poids de l'ENO dans le PIB officiel

Pour une analyse plus fine, nous avons fait une régression linéaire simple afin d'étudier comment le poids de l'économie non observée varie selon l'indicateur de la qualité de la justice (*RL*).

Tableau 28/ Coefficients d'ajustement

Observations	6
Somme des poids	6
DDL	4
R²	0,713
R² ajusté	0,641

Source : résultat de la régression

Plus le khi deux carré est élevé, plus la probabilité sera forte qu'il y ait une relation entre les variables étudiées (Poids et *RL*). Dans le tableau 28, la variable «Poids» est expliquée à 64,1%, tel que indique le coefficient d'ajustement corrigé ($R^2 \text{ ajusté}=0,641$). Le reste de la variabilité est dû à des effets qui ne sont pas pris en compte dans le modèle.

Tableau 29/ Analyse de la variance

Source	DDL	Somme des carrés	Moyenne des carrés	F	Pr > F
Modèle	1	20,862	20,862	9,919	0,035
Erreur	4	8,413	2,103		
Total corrigé	5	29,275			

Calculé contre le modèle $Y=\text{Moyenne}(Y)$

Source : résultat de la régression

Le tableau 29 d'analyse de la variance nous montre que selon le test de Fisher, la probabilité d'erreur de ce modèle est inférieure à 0,035 avec un degré de liberté de 4. Autrement dit, on prend un risque de se tromper de moins de 3,5%, en concluant que «*RL*» est la variable explicative du poids de l'économie non observée dans le PIB officiel.

Tableau 30/ Paramètres du modèle

Source	Valeur	Ecart-type	t	Pr > t	Borne inférieure (95%)	Borne supérieure (95%)
Constante	45,515	2,938	15,490	0,000	37,356	53,673
<i>RL</i>	-13,330	4,233	-3,149	0,035	-25,082	-1,579

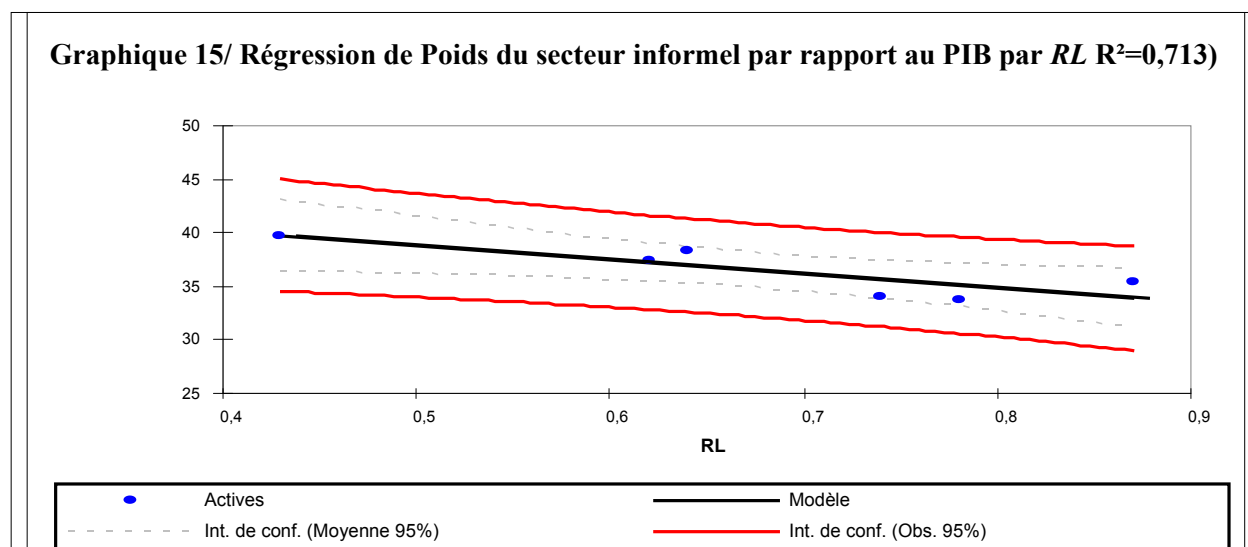
Source : résultat de la régression

Le modèle dont les variables sont regroupées dans le tableau 30 (Paramètres du modèle) indique qu'à chaque fois que l'indicateur «*RL*» augmente d'un point, le poids de l'économie non observée dans le PIB officiel diminue de plus de 13% pour la période considérée (1997 à 2005).

Toutefois, cette relation est vérifiée uniquement sur le court terme puisqu'on a une période d'observation de 6 ans dont certaines années sont manquantes.

Equation du modèle:

$$\text{Poids} = 45,515 - 13,330 * RL$$



Source : résultat de la régression

Le graphique 15 permet de visualiser les données, la droite de régression, et les deux courbes de l'intervalle de confiance (droite trait plein). Les deux courbes proches de la droite de régression (en pointillé) est l'intervalle autour de la moyenne de l'estimateur ponctuel ou l'intervalle de prédiction. On voit ainsi clairement une tendance linéaire assez forte autour de la droite. Aucune valeur suspecte n'apparaît en dehors des courbes de l'intervalle de confiance.

1.3. L'efficacité de l'administration et le contrôle de la corruption expliquent peu le poids de l'ENO dans le PIB officiel

Une régression simple permet d'apprécier comment agissent les indicateurs de gouvernance «*Control of Corruption* et «*Regulatory Quality*» sur le poids de l'ENO dans le PIB officiel.

Tableau 31/ Coefficients d'ajustement

Variable « <i>CC</i> »		Variable « <i>RQ</i> »	
Observations	6	Observations	6
Somme des poids	6	Somme des poids	6
DDL	4	DDL	4
R^2	0,157	R^2	0,292
R^2 ajusté	-0,054	R^2 ajusté	0,115

Source : résultat de la régression

Dans le tableau 31, on remarque que l'ajustement est d'une qualité médiocre et que la variable «Poids» est expliquée à 15,7% par « *CC* » et 29,2% par « *RQ* » selon R^2 . On peut en conclure donc que les variables «*CC*» et «*RQ*» ont peu de pouvoir explicatif de la variable «Poids». En d'autres termes, l'amélioration de l'efficacité de l'administration et le contrôle de la corruption ne vont pas se traduire par un recul significatif du poids de l'ENO dans le PIB officiel.

1.4. Quelques enseignements

Seul l'indicateur «*RL*» constitue la variable explicative du poids de l'ENO dans le PIB officiel.

Par conséquent, le mauvais fonctionnement de la justice djiboutienne fait que la règle de droit soit mal connue ou mal respectée. La justice est trop éloignée des réalités des petits acteurs économiques. Lorsque certaines activités se conforment au droit, des habitudes telle la corruption, le passe droit, le clientélisme et l'arbitraire en matière de règlement de l'administration font que les agents économiques optent pour une solution qui leur permet de limiter les coûts de transaction.

Le fait que le contrôle de la corruption n'ait pas un impact sur le poids de l'ENO dans le PIB officiel ne signifie pas qu'il est moins coûteux de maintenir la corruption que de la contrôler. Intuitivement, on aurait plutôt un enchaînement des effets institutionnels qui serait le suivant : la défaillance du système judiciaire conduit l'administration à être moins encline à l'efficacité et celle ci favorise à son tour chez les fonctionnaires une culture de corruption. Donc c'est la qualité du système judiciaire qui est déterminante car ses effets sur les autres variables sont importants.

2. La réglementation des micro-entreprises

2.1. Le respect des prescriptions légales

Les relations des unités économiques informelles avec les institutions et les règlements en vigueur à Djibouti sont à la fois ambiguës et conflictuelles.

Certaines entreprises du secteur obtiennent l'accès aux marchés publics en ayant comme justificatif légal juste une déclaration de patente. On observe cette situation pendant les périodes de relative prospérité économique où les recettes non fiscales augmentent (recettes de loyer des bases militaires, l'aide publique au développement...). Cette relative facilité d'accès aux marchés publics obéit plus à une logique de redistribution fondée sur des liens

familiaux ou à des allégeances politiques qu'une volonté apparente de laisser faire ou de soutien aux petites entreprises du secteur informel. La corruption explique aussi cette volonté apparente de laisser faire. Alors que dans certains cas, notamment lorsqu'il y a une baisse des recettes du budget de l'Etat, la chasse aux entreprises informelles se multiplie et les redressements fiscaux sont nombreux.

D'une manière générale, le respect des prescriptions légales par l'entreprise informelle à Djibouti est problématique et dépend à la fois du type de réglementation, de l'attitude de tolérance des pouvoirs publics et des réseaux familiaux ou amicaux que peuvent avoir l'entrepreneur dans l'administration.

2.1.1. Principales procédures et formalités exigées

Le code général des impôts s'inspire du code général des impôts français. Il repose sur les déclarations de revenus faites par les contribuables. Le contrôle s'exerce principalement a posteriori.

En principe, pour tous les prélèvements fiscaux directs et indirects, en dehors des taxes perçus par la mairie de Djibouti, les entreprises doivent déposer, en fin d'exercice fiscal, des déclarations et bilans comptables. Certes, une relative souplesse est observée pour les entreprises ayant un chiffre d'affaire inférieur 50 millions FDJ (régime du forfait). Les impôts actuellement exigés des unités économiques informelles sont fixés après discussions et négociations entre l'agent du fisc et le responsable de l'unité économique.

La constitution d'une entreprise passe par l'exécution d'un ensemble de démarches administratives qui impliquent le paiement de droits divers qui diffèrent sensiblement selon que l'entreprise est de type individuel ou sociétaire.

2.1.1.1. Enregistrement des statuts

La demande ne concerne que les entreprises qui se constituent en société (SA et SARL), les entreprises individuelles étant dispensées. Elle s'effectue auprès de la Direction des Recettes et des Domaines, l'enregistrement permettant le suivi du paiement de l'impôt sur les personnes morales (IMP) et l'impôt sur le bénéfice industriel et commercial (BIC réel).

Les coûts monétaires de la procédure d'enregistrement se répartissent entre l'élaboration des statuts (honoraires des notaires) et les frais d'enregistrement proprement dits. La déclaration fiscale d'existence s'opère par dépôt d'un formulaire dûment rempli auprès de la Direction des Recettes et des Domaines.

Les statuts doivent être déposés au greffe du tribunal. Cette formalité sans délai se traduit par le paiement d'un droit pour l'attribution d'un numéro d'immatriculation au registre du commerce. L'acte de création de la société doit être publié dans le journal « *La Nation* ».

Ces démarches administratives sont fastidieuses et coûteuses. Elles peuvent aller jusqu'à 206,6% du revenu par tête d'habitant contre 66% dans les pays de la région MENA et 5,1% dans les pays de l'OCDE (cf. chapitre 4).

2.1.1.2. Régime fiscal

2.1.1.2.1. Impôt sur le bénéfice

L'impôt sur le bénéfice est prélevé sur les bénéfices annuels des entreprises, y compris artisanales, quelle que soit la forme juridique de leur contribution (entreprise individuelle ou société). Le bénéfice imposable net est déterminé d'après les résultats d'ensemble des opérations de toute nature, effectuées par les entreprises; il est 25% du bénéfice pour les entreprises individuelles.

Deux régimes d'imposition existent. Un régime du bénéfice réel qui concerne que les entreprises constituées en société, non soumises au régime du forfait. Les documents exigés par l'administration fiscale ne sont susceptibles d'être fournis que par les entreprises tenant de façon régulière une comptabilité.

Le régime du forfait obéit certaines conditions. D'abord l'entreprise doit réaliser un chiffre d'affaire strictement inférieur à 50 millions FDJ, tenir une comptabilité régulière et avoir exercé pendant au moins une année. Toutefois, la non tenue de comptabilité par les contribuables du secteur informel introduit un mode de calcul particulier. Un formulaire est rempli par le contribuable avec l'appui de l'agent des impôts, en vue de déterminer approximativement le montant annuel du chiffre d'affaire. Ce mécanisme a priori flexible, basé sur la négociation, a l'inconvénient d'ouvrir la voie à des tentatives de corruption. Dans la réalité, l'entrepreneur négocie généralement avec l'agent du fisc un chiffre d'affaires faible pour diminuer le montant de l'impôt sur le bénéfice à payer. En échange, l'agent du fisc reçoit des commissions en nature ou en argent. L'administration fiscale n'a aucun moyen de contrôle à posteriori.

L'appréciation de l'impôt sur le bénéfice repose essentiellement sur le chiffre d'affaires ce qui pose des problèmes : l'augmentation du chiffre d'affaires n'est pas forcément synonyme d'une hausse du bénéfice; les charges notamment l'électricité peuvent également croître en même temps que le chiffre d'affaires. L'agent du fisc évalue le stock de l'entreprise et

s'appuie souvent sur des éléments subjectifs tels que la qualité du mobilier dans l'entreprise, la peinture extérieure (...) en bref, tout signe qu'il juge comme étant une amélioration de la situation financière de l'entreprise. Nombreuses sont les entreprises du secteur informel qui, même si elles connaissent une santé financière, évitent d'investir sur des éléments de décors qui peuvent attirer la clientèle, pour ne pas attirer le regard des agents du fisc.

En cas de déclarations tardives ou inexactes, des sanctions sont prises par l'administration. Lorsque l'entrepreneur n'a pas une déclaration fiscale, une majoration de 10% est appliquée. Et elle peut aller jusqu'à 25% si la dite déclaration n'est pas parvenue aux services de l'administration fiscale dans un délai de vingt jours.

En cas d'omission ou d'inexactitude, la majoration est de 10% à 25% sur le montant de l'impôt correspondant aux bénéfices non déclarés. Et enfin, en cas de manœuvres frauduleuses, les droits correspondants aux infractions commises sont majorés à 100%.

2.1.1.2.2. Impôt sur les traitements et salaires

Basée sur les salaires et les avantages en espèces ou non, l'impôt sur les traitements et salaires représente 1% à 6% de la masse des salaires versée au personnel local et de la masse des salaires octroyés au personnel expatrié. L'impôt sur le traitement et salaire est un impôt qui touche inégalement les salariés à Djibouti. Dans la fonction publique, le prélèvement se fait à la source et tous les fonctionnaires sont assujettis à cet impôt. La sous déclaration des effectifs des salariés dans les entreprises du secteur privé moderne font que seules quelques entreprises paient correctement l'impôt sur le traitement et salaire. Les entreprises du secteur informel ne paient pas cet impôt, car elles ne déclarent pas leurs salariés.

2.1.1.2.3. La patente

La contribution des patentes est due chaque année pour toute entreprise (société ou entreprise individuelle) ne bénéficiant pas une exonération du code des investissements.

Le montant à payer chaque année, est fixé de façon unilatérale par l'administration fiscale sans que les entreprises qui reçoivent l'avis de paiement en connaissent exactement les modalités de fixation. La contribution des patentes se compose d'un droit fixe et d'un droit proportionnel qui, en général correspond l'équivalent de 10% de la valeur locative des locaux professionnels. Dans la pratique, toutefois, la patente est fixée de façon forfaitaire selon le chiffre d'affaire prévisionnel.

2.1.2. Les raisons de la sous fiscalisation du secteur informel

2.1.2.1. Une administration fiscale peu performante

En 2001, 88% des unités économiques informelles enquêtées déclarent s'acquitter régulièrement de leur patente contre plus de 90% en 2005 [PATARE, 2001 ; Mahamoud, 2005a].

Elles sont moins de 2% en 2005 à s'inscrire au registre de commerce puisque lors des contrôles, les agents de l'administration fiscale ne leur demandent pas. Elles étaient 50,66% en 2001 à ne jamais être contrôlées contre 29% en 2005. Le fait qu'il n'y ait pas beaucoup des contrôles avant 2001, ne signifiaient pas qu'il y avait à l'époque une politique de laisser-faire ou une quelconque volonté qui consisterait de ne pas entraver le développement des petites unités économiques du secteur informel. Mais tout simplement, l'administration fiscale connaissait d'énormes problèmes matériels, notamment la sous direction des recettes.

Depuis 2001, il y a eu une réforme de l'administration fiscale, qui est d'ailleurs en cours, et qui a permis un renforcement des contrôles pour lutter contre la sous fiscalisation des unités économiques. Mais force est de constater que les contrôles donnent lieu souvent à des versements de pot de vin et/ou se transforment en racket. Les fonctionnaires n'ont pas de compte à rendre et le respect des lois n'est guère leur priorité. Si certains essaient de respecter la loi d'autres la transgressent, faute de sanction. Cette impunité incite tout le monde à une course à la recherche des situations de rente, chacun à son niveau de responsabilité, où ils peuvent s'enrichir.

Tableau 32/ Voies de recours

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	NON	40	38,8	78,4	78,4
	OUI	11	10,7	21,6	100,0
	Total	51	49,5	100,0	
Manquante	Système manquant	52	50,5		
Total		103	100,0		

Source : Mahamoud [2005a]

En 2005, sur 51 entreprises qui n'étaient pas en règle et qui ont subi des sanctions, seules 11 d'entre elles estiment avoir eu des voies de recours pour contester les sanctions et amendes qu'elles sont subies lors des contrôles. Ces recours sont en général des connaissances dans l'administration et non un recours légal devant une instance bien spécifiée. Les 40 restantes,

soient 78,4% n'ont aucun recours. Cette situation d'arbitraire, incite justement les entrepreneurs à soudoyer les agents du fisc pour échapper aux contrôles et ne pas être sanctionnés lorsqu'ils sont en infraction.

2.1.2.2. Des méthodes de recouvrement qui favorisent la corruption

Nous avons cherché à évaluer le coût du respect des prescriptions légales par les unités économiques du secteur informel.

Pour cela, lors de notre enquête de 2005, nous nous sommes intéressés au cas réel d'un petit commerçant qui importe 2 fois par an, trois types de produits par container (jus de fruit, couche culotte pour bébé, lessive en poudre) de Dubaï.

Pour pouvoir importer des produits, le commerçant doit avoir une patente de vente et une patente d'importation. Mais en réalité, une seule patente d'importation suffit en arrivant à négocier avec les agents du fisc. Ensuite le commerçant déclare la valeur réelle de ses biens. De son côté, la douane évalue les biens selon un fichier des valeurs des produits. C'est alors qu'un mécanisme de négociation commence entre les agents de la douane et le commerçant pour s'entendre sur la valeur qui va servir de base du calcul de la TIC (taxe intérieure de consommation qui est de 33%).

Pour illustrer ce mécanisme de négociation, prenons le cas du commerçant cité plus haut.

Tableau 33/ Le commerçant déclare la valeur réelle de ses produits (FDJ)

Produits	Valeur déclarée	Valeur estimée	Taxe sur la valeur estimée (a)
Jus de fruit	1800000	2800000	924000
Lessive en poudre	1200000	2200000	726000
Couche culotte	1500000	2500000	825000
Total	4500000	7500000	2475000

Source : Mahamoud [2005b]

Tableau 34/ Le commerçant sous évalue la valeur réelle de ses produits (FDJ)

Produits	Valeur sous évaluée	Valeur estimée	Taxe sur la valeur estimée (b)
Jus de fruit	600000	1200000	396000
Lessive en poudre	400000	800000	264000
Couche culotte	800000	1200000	396000
Total	1800000	3200000	1056000

Source : Mahamoud [2005b]

Tableau 35/ Coût de la corruption et coûts de la fraude fiscale (FDJ)

Produits	coût (a-b)
Jus de fruit	528000
Lessive en poudre	462000
Couche culotte	429000
Total	1419000

Source : Mahamoud [2005b]

Dans les deux cas, la douane surévalue la valeur des marchandises déclarées. S'il est vrai que dans les régions du Moyen-Orient et d'Asie les sous-facturations sont courantes et que les fichiers des valeurs de la douane ne sont pas à jour, les fonctionnaires de la douane fixent arbitrairement la valeur servant de base de calcul à la TIC pour obliger les commerçants à «négocier». On peut donc, élaborer le petit modèle (encadre 5) suivant pour comprendre les enjeux économiques derrière ces négociations entre le commerçant et l'agent de la douane.

Encadré 5/ Modèle explicatif de la fraude fiscale à la douane

En l'absence de corruption et de fraude fiscale, la taxe de 33% effectivement payée doit porter sur la valeur réelle déclarée (600 000 pour le jus de fruit, soit 33% de 1 800 000) et le prix non corrompu du produit (P^*) correspond à valeur (réelle déclarée 1 800 000) + taxe (valeur réelle déclarée 600 000) : pour le jus de fruit = 2 400 000.

P^* n'est pas directement observable (sinon par un relevé des prix de vente dont on connaît le taux de marge).

Dans le tableau 33, la douane surestime de 50% à 60% la valeur réelle déclarée du produit et la taxe sur la valeur estimée est de 33% (ou de plus de 50% sur la valeur réelle déclarée). Si la taxe effectivement payée est fondée sur la valeur estimée, le prix maximum du produit (P^{max}) correspond à la valeur (réelle déclarée 1 800 000) + taxe (valeur estimée 924 000) pour le jus de fruit = 2 724 000.

En revanche, dans le tableau 34, la valeur fictive déclarée est le tiers de la valeur réelle déclarée du produit et la valeur estimée est de 2/3 de la valeur réelle déclarée au tableau 35 (ou de plus de 50% de la valeur fictive déclarée). Si la taxe effectivement payée est fondée sur la valeur estimée, le prix du produit (P^{min}) correspond à valeur (réelle déclarée 1 800 000) + taxe (valeur estimée 1 200 000) pour le jus de fruit = 2 196 000.

$P^{min} < P^* < P^{max}$ avec $P^{min} = 0,915 P^*$ et $P^{max} = 0,806 P^*$

Dans le tableau 35, l'écart des taxes est imputé à la fraude fiscale (gain du commerçant) et la corruption (gain du douanier). La part respective de chacun dépend du pouvoir de négociation des parties.

Deux cas de figure se présentent.

1^{er} cas : si le pouvoir de négociation est en faveur du commerçant, celui-ci acceptera de payer au douanier au maximum 1/3 du montant de la taxe sur la valeur réelle (écart entre la taxe sur valeur réelle et la taxe minorée sur valeur fictive estimée), soit pour le jus de fruit : 600 000 – 396 000 = 204 000.

2^{ème} cas : si le pouvoir de négociation est en faveur du douanier, le commerçant acceptera de payer à celui-ci au maximum 1/3 supplémentaire du montant de la taxe sur la valeur réelle (écart entre la taxe majorée sur valeur estimée et la taxe sur valeur réelle), soit pour le jus de fruit : 924 000 – 600 000 = 324 000.

Dans ce 2^{ème} cas, le consentement du commerçant à l'égard de la corruption dépend également de sa capacité à majorer le prix du produit en répercutant le coût de la corruption. Ce qui est généralement le cas; étant donné que la concurrence est réduite dans les différents secteurs des biens importés.

Source : Mahamoud [2005b]

Cet exemple montre clairement les contraintes qu'engendre le fonctionnement des institutions telle la douane sur l'activité économique.

L'interprétation des textes fiscaux pose également des problèmes pour les agents, notamment lorsqu'il s'agit de savoir si le commerçant a la patente d'importation correspondants aux produits importés. Obliger les commerçants à avoir plusieurs patentes d'importation, les dissuaderait de se diversifier. Ce qui serait dommage en ce temps de crise où la concurrence dans un certain nombre des secteurs des biens de consommation est très rude.

Corruption, textes fiscaux inadaptés, lourdeur administrative font que la fiscalité est une variable d'ajustement pour les unités économiques informelles. Dès que la concurrence devient rude ou les charges augmentent, les entreprises fraudent l'administration fiscales.

2.2. Accès aux marchés publics

Pour les entreprises concernées par l'accès aux marchés publics, seules 5,6% des entreprises enquêtées en 2005 déclarent que l'accès à ce marché constitue leur principale préoccupation.

La légalisation ne débouche pas, *a priori*, sur un élargissement substantiel du marché des entreprises étudiées, car les conditions d'accès aux marchés publics fixées par l'Etat sont extrêmement strictes. Cet accès dépend de la légalité de l'entreprise, mais aussi de ses possibilités d'obtenir du crédit pour se doter des équipements nécessaires et d'un fonds de roulement, d'une caution assez importante selon le montant du marché en passation, de la formation, de l'expérience et des motivations de l'entrepreneur, du niveau d'organisation interne de l'entreprise, ainsi que des relations familiales ou politiques de l'entrepreneur. La plupart des petits établissements informels n'ont donc pas la capacité structurelle de répondre à l'ouverture de ces nouveaux marchés.

L'accès aux marchés publics permet aux micro-entreprises de bénéficier des commandes plus importantes par rapport ce qu'elles ont habituellement et donc d'élargir leur marché, ce dernier étant leur principal obstacle. La commande publique facilite également l'accès aux crédits, car les banques accordent plus facilement du crédit aux entreprises qui ont des commandes de l'Etat. La compétition pour concourir à un appel d'offre public, incite l'entreprise à une certaine organisation et structuration.

L'accès aux infrastructures et plus particulièrement aux emplacements viabilisés des zones urbaines est susceptible d'offrir, dans certaines conditions précises, quelques avantages pour la création ou l'expansion des micro-entreprises, notamment à l'accès aux services publics. Néanmoins, la pertinence d'une telle politique n'est pas établie, car elle a l'inconvénient de déloger le petit commerçant de son environnement immédiat, les quartiers commerciaux, qui constituent normalement un cadre plus favorable à l'écoulement de sa production et à la prestation de services personnels. Les efforts déployés dans cette direction par la ville de Djibouti pour déplacer les commerçants de la place Mahamoud Harbi vers le nouveau centre commercial Makka, semble ne pas aboutir à des résultats concluants. On peut même se demander si ce type d'action réservé à un nombre restreint de bénéficiaires (bouchers et

commerçants des fruits et légumes) est bien adapté aux petits commerçants du secteur informel. Ceux-ci paraissent mieux s'intégrer dans le tissu urbain où ils sont plus près de la clientèle et des sources d'approvisionnement.

2.3. Principaux problèmes rencontrés et besoins manifestés

A la question concernant les éléments qui seraient les plus importants pour qu'ils puissent gagner davantage de profit (tableau 36), les gérants des unités économiques citent avant tout l'accès au crédit (26,2%), le coût de l'énergie (25,2%), les impôts (15,5%) et les contraintes administratives (14,6%). En 2001, la proportion des entreprises qui déclarent les impôts et les contraintes administratives comme étant leur première préoccupation étaient respectivement 18% et 10%.

Tableau 36/ Qu'est-ce que l'Etat pourrait faire pour vous ?

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	Contraintes administratives	15	14,6	14,6	14,6
	Crédit	27	26,2	26,2	40,8
	énergie	26	25,2	25,2	66,0
	formation	2	1,9	1,9	68,0
	impôts	16	15,5	15,5	83,5
	marché public	6	5,8	5,8	89,3
	soutien	11	10,7	10,7	100,0
	Total	103	100,0	100,0	

Source : Mahamoud [2005a]

On remarque que le crédit et le coût de l'énergie sont le résultat d'un côté d'un cadre institutionnel qui renchérit le coût du crédit et de l'autre côté des mauvaises performances d'une entreprise publique mal gérée. Autrement dit, les effets indirects des mauvaises performances des institutions se répercutent sur l'activité des entreprises informelles.

Les contraintes extérieures résident essentiellement dans la limitation du marché due au faible niveau de vie de la population à qui les produits sont destinés. L'entrepreneur qui se trouve en concurrence avec ses collègues ne peut espérer augmenter sa part de marché qu'en améliorant les caractéristiques visibles de son produit. Egalement, un meilleur usage des ressources disponibles dans les ateliers, consécutif à une amélioration des compétences et à la suppression des contraintes discriminatoires qui pénalisent les petits entrepreneurs, pourrait ouvrir d'autres possibilités aux plus petites unités de production.

II. Contraintes institutionnelles et blocage du développement des micro-entreprises

Nous allons définir et souligner les origines du phénomène de «*missing-middle*», analyser comment la mobilité des micro-entreprises (passage d'un segment d'actif à un autre) se caractérise et ensuite tenter de comprendre les facteurs explicatifs de la croissance des micro-entreprises.

1. Origine et définition du phénomène de «*missing-middle*»

Selon Marniesse et Morrisson [2000], le terme «*missing-middle*» traduit l'existence d'un chaînon manquant de petites entreprises situées entre les micro-entreprises très nombreuses (2 à 9 actifs) et les moyennes entreprises modernes (50 actifs et plus). Il serait le résultat de cette incapacité des micro-entreprises à se développer.

Sans être précisément défini, le chaînon manquant semble être ressorti d'enquêtes menées dans un premier temps par Kilby [1971], puis par Page et Steel [1986], et plus récemment par Liedholm et Mead [1990-1992] sur la petite entreprise en Afrique anglophone (au Botswana, au Kenya, au Lesotho, au Malawi, en Afrique du sud, au Swaziland et au Zimbabwe). Entre 98,1% (Botswana) et 99,5% (Afrique du sud) des petites entreprises de ces différents pays ont moins de 10 actifs. L'entreprise de 10 à 50 actifs (petite entreprise) est « sous-représentée ». Les entreprises constituées d'une seule personne représentent entre 46,6% (Afrique du sud) et 79,5% (Lesotho) de l'ensemble des petites et micro-entreprises, alors que celles de 6 à 9 actifs en représentent le plus souvent moins de 2,5% (l'exception venant du Botswana, où l'on a recensé 5,1% d'entreprises de 6 à 9 actifs). Des études plus anciennes sur la Sierra-Leone [Chuta et Liedholm, 1985], le Nigeria [Aluko, 1972], l'Egypte [Davies et *alii*, 1984] et la Zambie [Milimo et Fisseha, 1986] ont toutes confirmé ce constat : plus de 95% des petites entreprises emploient moins de cinq actifs.

En outre, seulement un quart des entreprises de moins de cinq actifs ont embauché une personne au moins depuis leur création, et parmi celles qui grossissent, seulement 1% ont aujourd'hui 10 actifs ou plus. 75 à 80% des emplois créés dans ce secteur résultent non de l'expansion de firmes existantes mais de nouvelles créations. La convergence des trajectoires d'entreprises aurait donc comme conséquence l'inexistence de petites entreprises dans le tissu industriel des pays en développement.

Une des explications les plus souvent invoquées pour expliquer l'existence d'un «*missing middle*» est la faiblesse de la demande adressée à chaque micro-entreprise : celle-ci résulte d'une part de la faiblesse de la demande globale, résultat de la crise économique que

connaisse la plupart des pays en développement et d'autre part, de l'augmentation de l'offre des petites activités dans des secteurs à faibles barrières à l'entrée.

Les micro-entreprises subissent également de nombreuses contraintes imputables aux imperfections de marché : elles doivent supporter des taux d'intérêt plus élevés que les plus grandes entreprises, du fait des coûts de gestion et des risques plus élevés. Dans les pays en développement, les micro-entreprises ont très rarement accès aux institutions de crédit formel, et dépendent directement du crédit informel ou de leurs propres ressources. Cet accès limité au crédit n'est pas seulement un obstacle à la création de nouvelles micro-entreprises. Il handicape également fortement la gestion quotidienne des firmes qui ont parfois des problèmes de trésorerie insuffisante.

La question du cadre réglementaire contraignant a également longuement été débattue depuis les analyses de Soto [1994]. Selon ce dernier, l'informalité est un choix rationnel des micro-entrepreneurs en regard des coûts excessifs de la légalité. Le problème n'est pas tant celui du non respect des réglementations et de la fiscalité que ses conséquences sur le fonctionnement des micro-entreprises. Elles seraient obligées de se cacher pour éviter les sanctions, et par là-même de rester très petites.

Kilby [1971] met l'accent sur un problème plus global que la faiblesse des niveaux scolaires *«the roots of entrepreneurial deficiencies may run deeper than the mere lack of experience and training»*² : c'est l'absence d'attitude entrepreneuriale (*the right entrepreneurial attitudes*) qui est incriminée, et l'incapacité à gérer une entreprise (*a deficiency in the « mere management » coordination and control*).

2. Mobilité des micro-entreprises

Il s'agit de mettre en évidence le phénomène de *«missing-middle»* à partir de 2 enquêtes sur un même échantillon [PATARE, 2001 ; Mahamoud, 2005a].

2.1. Définition des mesures de la mobilité des micro-entreprises

Nous avons interrogé en 2001 un échantillon de 150 entreprises représentatives selon la méthode de quotas à partir d'un échantillon de 8065 entreprises recensées. Ensuite en 2005, 4 ans plus tard, nous avons cherché à savoir que sont devenues les entreprises enquêtées en

² Le manque d'esprit d'entreprise est plus important que l'insuffisance de formation ou d'expérience

2001. 103 entreprises ont été retrouvées et soumises de nouveau à un questionnaire, soit un taux de survie de plus de 68% (*panel survey*). Le taux de disparition (plus de 31%) est à peu près comparable à celui qui a été obtenu dans l'étude de Marniesse et Morrisson [2000], entre 40% et 45%, pour Cotonou et Quito et 30% pour Tunis.

Pour mesurer la mobilité des entreprises, c'est-à-dire le passage d'une entreprise à un segment d'actif à un autre, nous avons cherché à calculer des indices à l'aide de deux matrices de transition [Atkinson, Bourguignon, et Morrisson, 1992]

Un indice d'immobilité stricte (diagonale de la matrice), qui mesure le pourcentage des entreprises qui ont exactement le même nombre d'actifs, un indice d'immobilité large (bande grise de la matrice) permettant de visualiser l'évolution du nombre d'actifs de chaque entreprise et enfin deux autres indices pour apprécier la mobilité des entreprises vers le haut et la mobilité vers le bas.

2.2. Analyse de la mobilité des entreprises

L'indice d'immobilité stricte pour la période étudiée, $I_{is} = 6/103 = 0,058$ indique que plus de 94% des entreprises ont vu leur effectif augmenter ou diminuer d'au moins un actif. Alors que l'indice d'immobilité large sur la même période, $I_{il} = 31/103 = 0,30$ montre que plus de 69% des entreprises ont connu une progression ou une diminution de leur effectif d'au moins deux actifs.

L'indice de mobilité descendante qui donne une indication de l'importance de destruction d'emplois dans l'échantillon, $I_{mb} = 7/103 = 0,067$ montre que seulement un peu moins de 7% des entreprises voient leurs effectifs diminuer d'au moins un actif. Alors qu'elles sont plus de 60% à avoir enregistré des créations d'emplois d'au moins un actif selon l'indice de mobilité ascendante ($I_{mh} = 62/103 = 0,601$).

Tableau 37/ Matrice de mobilité des entreprises

	Enquête 2001										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	11	Total
1	2	16	10	8	13	4	5	0	0	1	59
2	0	0	3	8	1	1	2	1	1	0	17
3	1	1	2	7	1	2	0	0	0	0	14
4	0	1	1	0	2	1	1	0	1	0	7
Enquête 2005	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	2
6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	2
8	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	2
9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
11	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	3	18	16	24	19	8	10	2	2	1	103

Source : PATARE [2001]; Mahamoud [2005a]

En comparant ces évolutions de la dynamique de l'emploi dans les entreprises informelles à Djibouti par rapport ce qu'on a pu établir dans d'autres pays en développement, on remarque que les entreprises informelles se caractérisent par un taux de création d'emploi (60%), nettement supérieur aux taux observés dans d'autres villes des pays en développement à (exception faite de Cotonou qui enregistre un taux de 116%), notamment à Antananarivo (50%) Quito (15%) et Tunis (21%) [Marniesse et Morrisson, 2000].

Tableau 38/ Evolution du nombre d'actifs pour chaque entreprise

	Antananarivo	Cotonou	Quito	Tunis	Guadeloupe	Djibouti
I_{is}	0,64	0,15	0,4	0,28	0,33	0,05
I_{il}	0,81	0,52	0,79	0,63	0,60	0,30
I_{mh}	0,50	1,16	0,15	0,21	0,53	0,60
I_{mb}	0,17	0,32	0,13	0,42	0,35	0,06
Echantillon	107	87	61	94	61	103

Source : Marniesse et Morrisson [2000], PATARE [2001], Mahamoud [2005a], reconstitution par nos soins, chaque indice est calculé sur l'ensemble de l'échantillon

Toutefois, on remarque cette dynamique de création d'emploi reste cantonnée uniquement dans le secteur du commerce.

2.3. La mobilité inter-segments sur la période étudiée

Nous avons utilisé une seconde matrice pour mesurer la mobilité des entreprises entre les différents segments de micro-entreprises (les indépendants : 1 actif, micro-entreprises : 2-5 actifs, micro intermédiaires : 6-9 actifs, et petite : 10 actifs et +).

La matrice décrit le positionnement des entreprises dans les 3 segments étudiés entre les deux dates (2001 et 2005).

Tableau 39/ Matrice de transition des entreprises

	Secteur d'activité	Enquête 2001	Enquête 2005
1 actif	Commerce	0,50	0,03
	Production	0,02	0,00
	Bâtiment/construction	0,01	0,00
	Services	0,02	0,00
	Transport	0,02	0,00
	Sous-total	0,57	0,03
2 à 5 actifs	Commerce	0,37	0,66
	Production	0,01	0,02
	Bâtiment/construction	0,01	0,02
	Services	0,00	0,02
	Transport	0,01	0,03
	Sous-total	0,40	0,75
6 à 9 actifs	Commerce	0,03	0,20
	Production	0,00	0,01
	Bâtiment/construction	0,00	0,00
	Services	0,00	0,00
	Transport	0,00	0,00
	Sous-total	0,03	0,21
10 actifs et plus	Commerce	0,00	0,01
	Production	0,00	0,00
	Bâtiment/construction	0,00	0,00
	Services	0,00	0,00
	Transport	0,00	0,00
	Sous-total	0,00	0,01
	Total	100%	100%

Source : PATARE [2001], Mahamoud [2005a]

L'analyse du passage du 1^{er} segment au 2^{ème}, du 2^{ème} au 3^{ème} et du 3^{ème} au 4^{ème} est particulièrement intéressante pour monter l'existence d'un seuil infranchissable et donc du phénomène de «*missing middle*».

Dans la première enquête (2001), les entreprises qui appartenaient au 1^{er} segment (1 actif) représentaient 57% de l'échantillon contre 3%, 4 ans plus tard (2005). Entre les deux enquêtes, on observe une hausse du nombre des entreprises de 2 à 5 actifs qui passe à 75% en

2005 contre seulement 40% en 2001. C'est le cas également pour les entreprises appartenant au 3^{ème} segment (6 à 9 actifs) qui passent de 3% en 2001 à 21% en 2005.

Le 4^{ème} segment de petites entreprises (10 actifs et plus) passe de 0% à 1% entre 2001 et 2005.

Soit P , la probabilité pour qu'une entreprise k de i actifs en 2001 passe à $i + n$ actifs en 2005.

$$P = P_{ki2001} \times \sum P_{ki2005}$$

Les chances qu'une entreprise qui se trouvait dans le 1^{er} segment (1 actif) en 2001 accède au 2^{ème} segment (2 à 5 actifs) en 2005 est de 0,42 (soit 0,57 X 0,75). Seul un peu plus 42% des entreprises qui se trouvaient dans le segment (1 actif) en 2001 ont pu passer au segment de 2 à 5 actifs.

Tableau 40/ Probabilité de passage de 1^{er} segment en 2001 au 2^{ème} segment en 2005

Commerce	0,375
Production	0,015
Bâtiment/construction	0,0075
Services	0,015
Transport	0,015
Total	0,4275

Source : PATARE [2001] ; Mahamoud [2005a]

Tableau 41/ Probabilité de passage de 2^{ème} segment en 2001 au 3^{ème} segment en 2005

Commerce	0,0777
Production	0,0021
Bâtiment/construction	0,0021
Services	0
Transport	0,0021
Total	0,084

Source : PATARE [2001] ; Mahamoud [2005a]

Tableau 42/ Probabilité de passage de 3^{ème} segment en 2001 au 4^{ème} segment en 2005

Commerce	0,0003
Production	0
Bâtiment/construction	0
Services	0
Transport	0
Total	0,0003

Source : PATARE [2001] ; Mahamoud [2005a]

Ce sont surtout les entreprises du commerce qui migrent vers le 2^{ème} segment (37,5%).

Seul 8,4% des entreprises qui étaient dans le 2^{ème} segment en 2001 ont pu accéder au 3^{ème} segment en 2005.

Il existe donc, non pas un seul seuil infranchissable mais plutôt trois seuils. Chaque segment correspond un obstacle pour les micro-entreprises. On remarque que, plus on passe d'un segment à un autre, plus le nombre des micro-entreprises diminue. On est en présence d'un processus en entonnoir.

Les micro-entreprises du secteur informel à Djibouti n'arrivent pas à dépasser le seuil de 2 à 5 actifs. Le 3^{ème} segment (6 à 9 actifs) constitue le seuil le plus important puisque seul 0,03% des micro-entreprises ont pu accéder au 4^{ème} segment (10 actifs et plus). Ceci confirme la thèse du «*missing-middle*» selon laquelle les micro-entreprises du secteur informel dans les pays en développement butent sur un seuil qui varie, selon les études, de 6 à 9 actifs ou de 10 actifs et plus, pour se développer.

Nous nous interrogerons alors sur les facteurs, toutes choses étant égales par ailleurs, qui pourraient expliquer la légalité des micro-entreprises. La taille est-elle déterminante? Comment les contrôles influencent-ils la légalité? dans la mesure une entreprise ancienne a plus des chances de se faire repérer par l'administration qu'une entreprise qui vient de s'installer. L'âge de l'entreprise joue t-il un rôle particulier? Quel est le rôle du marché et celui du secteur d'activité? Nous avons examiné ces variables explicatives à l'aide d'une analyse factorielle discriminante (AFD).

3. Facteurs explicatifs de la croissance des micro-entreprises du secteur informel

3.1. Résultats de l'AFD

Le tableau 43 suivant fournit les valeurs propres et le pourcentage de variance correspondant : 100% de la variance est représenté par le premier facteur (F1).

Tableau 43/ Valeurs propres

	F1
Valeur propre	0,194
Discrimination (%)	100,000
% cumulé	100,000

Source : Mahamoud [2005a]

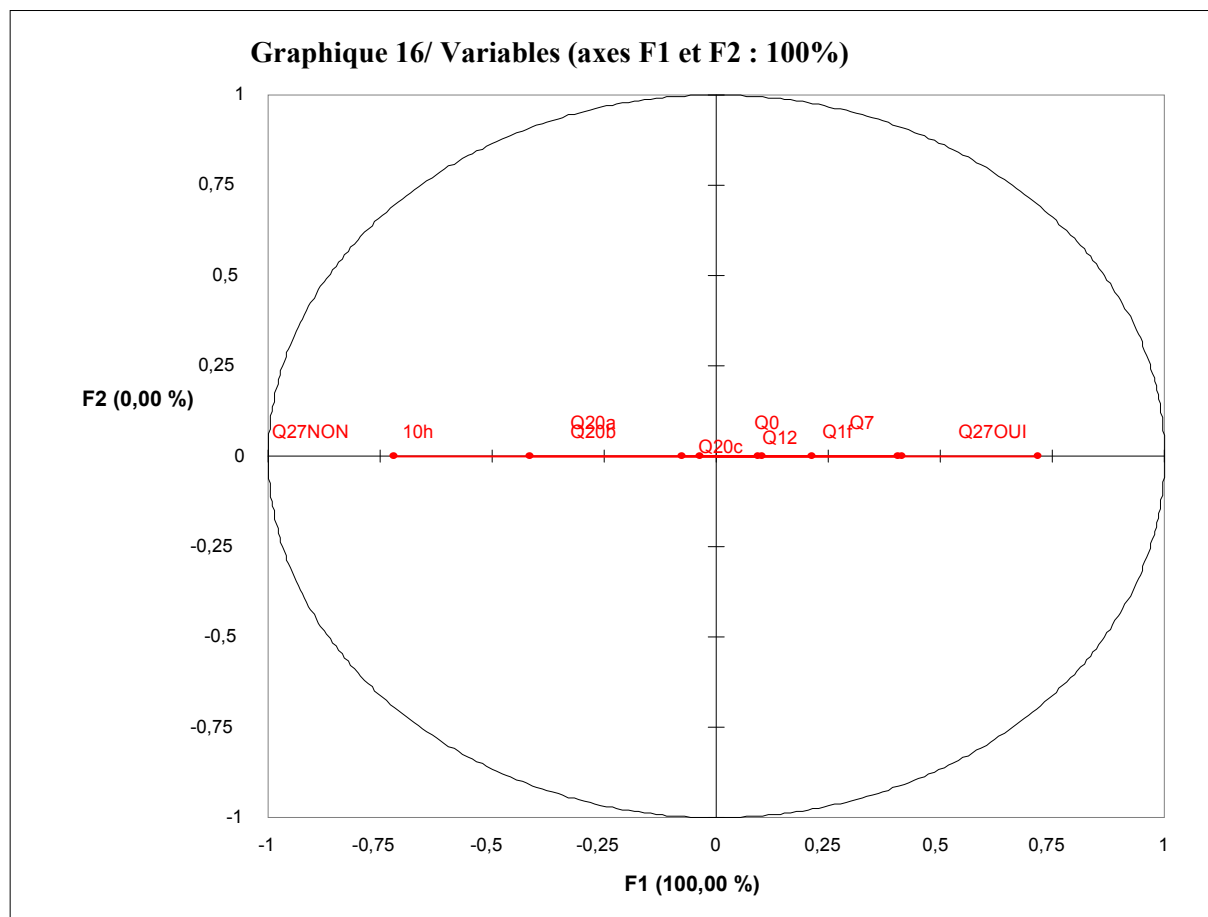
A partir du tableau 44, on remarque que c'est la variable «contrôle» qui est la plus corrélée avec le facteur 1 (0,72).

Tableau 44/ Corrélations variables/facteurs

	F1
Secteur d'activité	0,215
Q7 : Combien des personnes travaillent maintenant	0,407
Q12 : Age	0,093
Q20 : Clientèle s'est rétrécie	-0,075
Q20 : Clientèle est restée stable	-0,036
Q20 : Clientèle s'est élargie	0,104
Q1 : Sexe-homme	-0,415
Q1 : Sexe-femme	0,415
Q27 : Contrôle Administ-NON	-0,721
Q27 : Contrôle Administ-OUI	0,721

Source : Mahamoud [2005a]

Le graphique 16 permet de mieux visualiser la corrélation. Le facteur F1 est fortement corrélé avec Q27 et faiblement corrélé avec Q7. Par conséquent, c'est la variable «contrôle» semble être la plus discriminante.



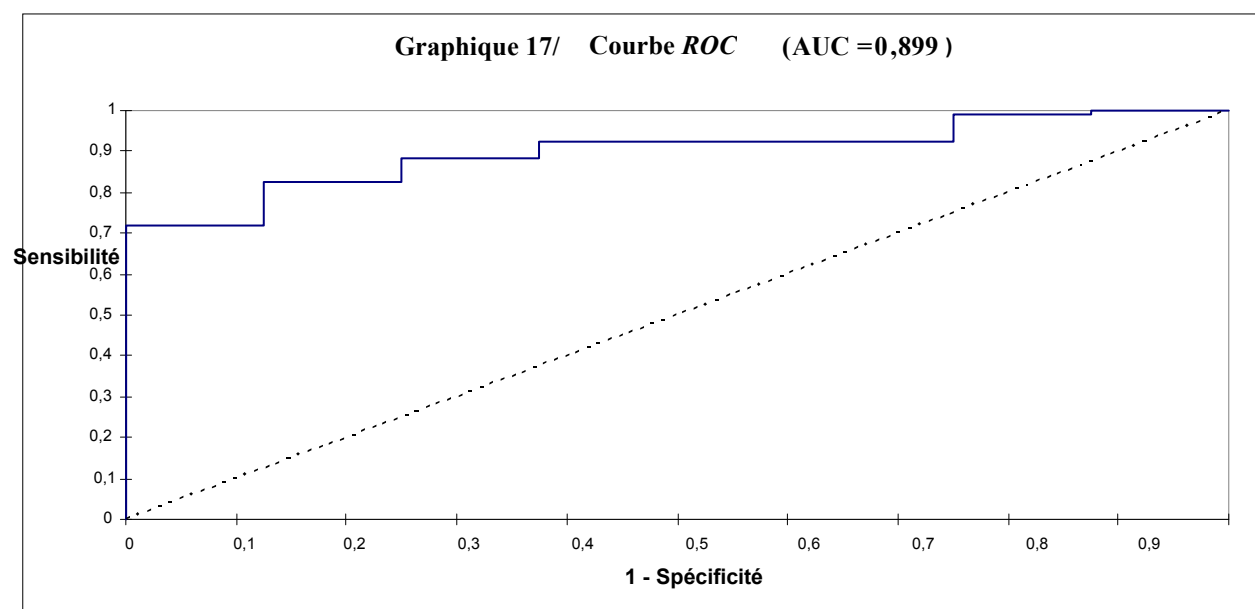
Source : Mahamoud [2005a]

La matrice de confusion résume l'information concernant les reclassements d'observations, et on peut en déduire les taux de bon et mauvais classement. Le pourcentage «correct» correspond au rapport du nombre d'observations bien classées, sur le nombre total d'observations. On a plus de 92% des observations, ce qui nous conforte dans la robustesse des résultats, soit 8% observations mal classées.

Tableau 45/ Matrice de confusion pour l'échantillon d'estimation

de \ Vers	NON	OUI	Total	% correct
NON	2	6	8	25,00%
OUI	2	91	93	97,85%
Total	4	97	101	92,08%

Source : Mahamoud [2005a]



Source : Mahamoud [2005a]

Pour montrer la robustesse du modèle, nous avons recouru également à la courbe *ROC* (*Receiver Operating Characteristic*) qui permet d'étudier les variations de la spécificité et de la sensibilité d'un test pour différentes valeurs du seuil de discrimination.

La sensibilité correspond au pourcentage des valeurs positives (% des micro-entreprises dont la légalité dépend des contrôles) correctement prédites. Alors que la spécificité correspond le pourcentage des valeurs négatives (% des micro-entreprises dont la légalité ne dépend pas des contrôles) correctement prédites. Les modèles performants sont ceux qui maximisent la sensibilité pour de faibles valeurs de spécificité.

L'aire sous la courbe *AUC* (*Area Under the Curve*) est un indice synthétique calculé pour la courbe *ROC*. L'*AUC* correspond à la probabilité pour qu'un événement positif ait une probabilité donnée par le modèle plus élevée qu'un événement négatif. On entend par événement positif lorsque la variable «légalité» est expliquée par la variable «contrôle». Pour un modèle idéal, on a $AUC=1$, pour un modèle aléatoire, on a $AUC=0,5$. On considère habituellement que le modèle est bon dès lors que la valeur de l'*AUC* est supérieure à 0,7. Un modèle bien discriminant doit avoir une *AUC* entre 0,87 et 0,9. Un modèle ayant une *AUC* supérieure à 0,9 est excellent.

Dans notre cas on a un modèle bien discriminant puisqu'on a un indice pour la courbe *ROC* de 0,899.

3.2. Interprétation des résultats

3.2.1. Les contrôles obligent les micro-entreprises à se conformer au cadre légal

La variable «contrôle» est un facteur explicatif tout à fait significatif pour la variable «légalité». Ce qui est logique. Les entrepreneurs craignent des sanctions et des pénalités qui peuvent aller jusqu'à la fermeture de l'entreprise. Donc ici, on est loin de l'idée selon laquelle les micro-entreprises du secteur informel évoluent en dehors de tout cadre légal. D'ailleurs, plus de 90% des micro-entreprises du secteur informel enquêtées en 2005 déclarent avoir une autorisation administrative pour exercer leur activité.

Tableau 46/ Avez-vous eu une autorisation administrative ?

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	NON	10	9,7	9,7	9,7
	OUI	93	90,3	90,3	100,0
	Total	103	100,0	100,0	

Source : Mahamoud [2005a]

86,4% des micro-entreprises déclarent s'acquitter régulièrement de leur patente. S'agissant de l'inscription au registre du commerce, la quasi-totalité de ces entreprises ignorent cette formalité ou ne l'ont pas fait sciemment puisque lors des contrôles, les agents de l'administration du fisc ne leur demandent pas.

Tableau 47/ Type d'autorisation administrative

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	Inscription au registre de commerce	2	1,9	2,2	2,2
	Obtention d'une autorisation municipale	2	1,9	2,2	4,3
	Déclaration de patente	89	86,4	95,7	100,0
	Total	93	90,3	100,0	
Manquante	Système manquant	10	9,7		
Total		103	100		

Source : Mahamoud [2005a]

3.2.2. Les contrôles de l'administration dépendent de la taille de l'entreprise

Nous avons cherché à identifier la variable qui pourrait déterminer la variable «contrôle». Est ce que pour des raisons budgétaires, l'administration délaisse les contrôles des micro-entreprises, jugées trop coûteux et se limite uniquement aux entreprises qui ont un effectif significatif ? Est ce que les contrôles sont plus importants dans certains secteurs (transport, restauration par exemple) par rapport à d'autres ? Est ce que l'âge de l'entreprise joue un rôle important dans la mesure où les anciennes entreprises sont plus repérables par l'administration que les nouvelles entreprises qui viennent de s'installer ? Selon que l'entrepreneur est un homme ou une femme, sont-ils égaux devant les contrôles ? Autant des questions que nous avons voulu analyser à l'aide d'une deuxième analyse factorielle discriminante.

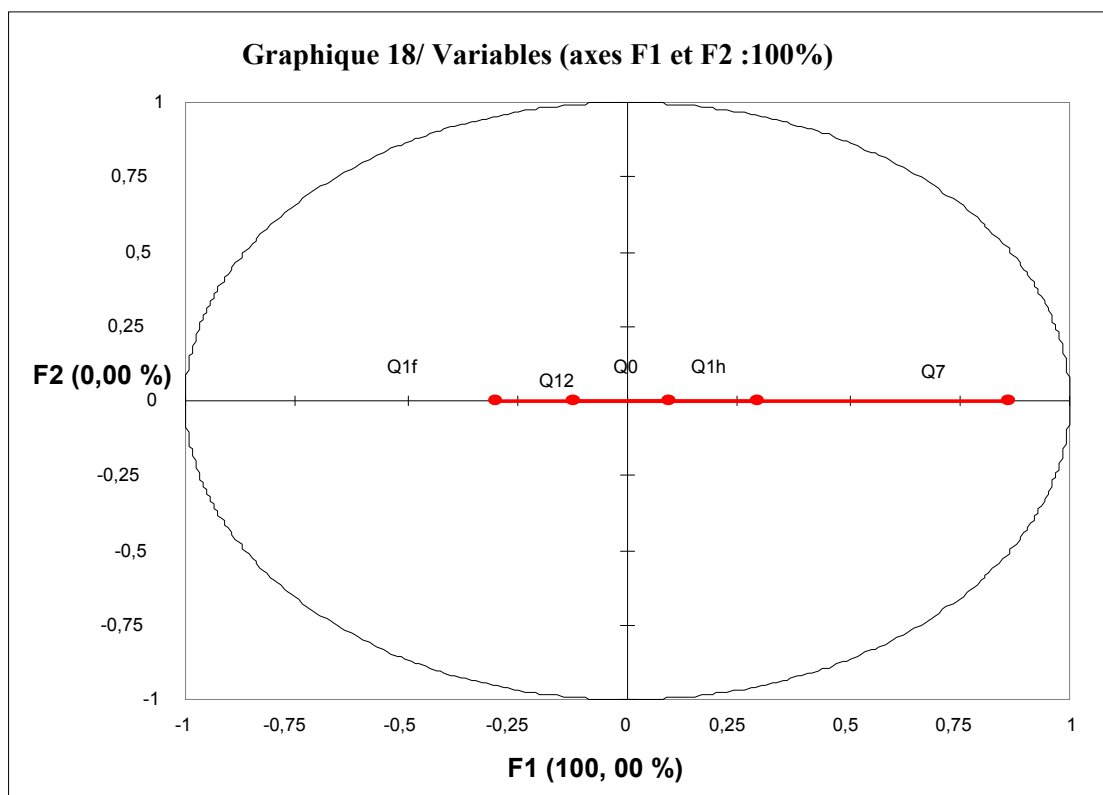
On remarque que la variable contrôle est corrélée positivement (0,86) avec la taille.

Tableau 48/ Corrélations variables/facteurs 1

	F1
Q0 : secteur d'activité	0,098
Q7 : combien des personnes travaillent maintenant	0,865
Q12 : âge	-0,122
Q1h : homme	0,299
Q2f : femme	-0,299

Source : Mahamoud [2005a]

Le graphique 18 montre comment la variable «taille» est corrélée avec le facteur F1 obtenu. Donc, la variable «taille» semble être la plus discriminante.



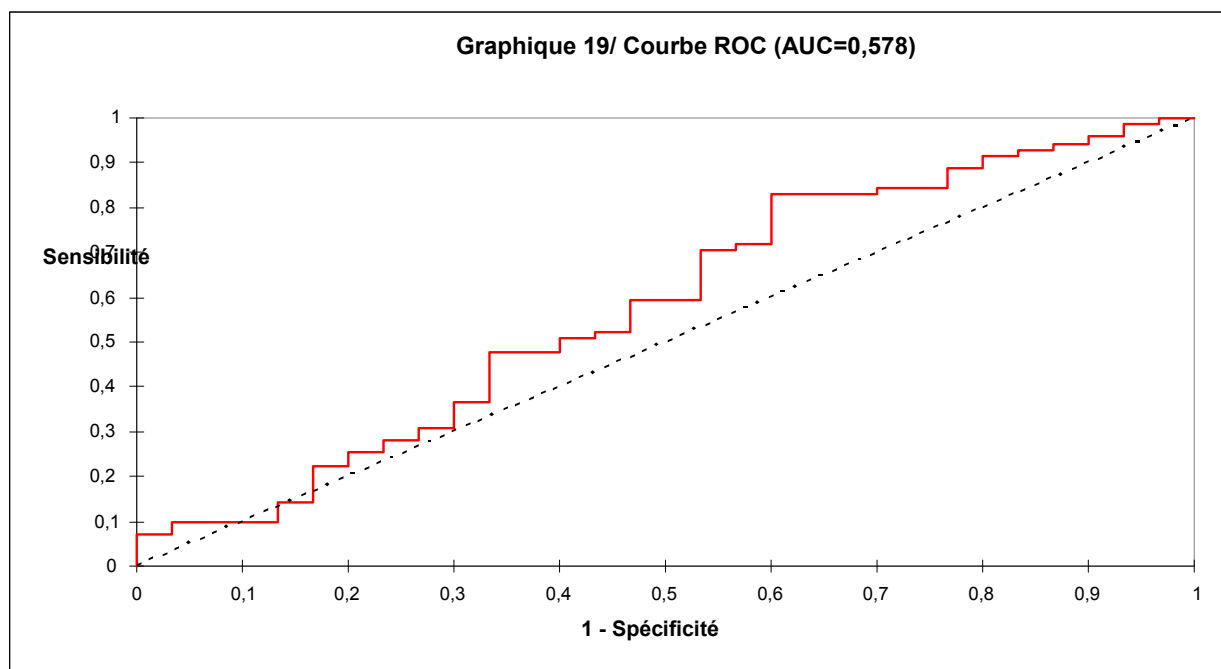
Source : Mahamoud [2005a]

3.2.3. Les contrôles de l'administration expliquent relativement le phénomène de «missing middle»

Donc, lorsque la taille de l'entreprise augmente le risque d'être repérée par l'administration en cas de non respect des obligations légales est important. Ce qui explique que les micro-entreprises restent cantonnées en deçà du seuil de 6 à 9 actifs.

Les micro-entreprises n'ayant pas la capacité structurelle à supporter les coûts de transaction engendrés par une réglementation trop contraignante, leur petite taille leur permet de se soustraire du respect des prescriptions légales. Les réglementations sont compliquées et non adaptées aux micro-entreprises, font que ces dernières ne sont guère encouragées à la création officielle d'entreprises et ne facilitent nullement l'exécution des contrats ni ne protègent les droits de propriété. Donc, la nature du cadre réglementaire des micro-entreprises et leur mode de fonctionnement est responsable de leur informalité.

Toutefois la corrélation entre taille et contrôle reste instable. Les différents tests (voir annexe) montrent clairement que le modèle est aléatoire.



Source : Mahamoud [2005a]

L'aire sous la courbe AUC qui est de 0,578 est proche de 0,5 (modèle aléatoire) et ne correspond pas à un modèle idéal ($AUC=1$) ou discriminant (AUC entre 0,87 et 0,9). Autrement dit, une observation peut influencer sa prévision.

L'instabilité du modèle suggère que les contraintes réglementaires toutes seules n'expliquent pas le phénomène de «*missing middle*» et qu'il existerait également des contraintes économiques.

L'entrepreneur ne peut pas accroître ses effectifs si le marché ne s'élargit pas. L'embauche d'un actif supplémentaire ne pourra que grever son profit. Donc il y a un effet de taille (celui du marché) qui bloque l'accroissement des effectifs dans les micro-entreprises.

La principale contrainte au niveau des micro-entreprises étant la demande, l'hypothèse d'un rendement croissant suppose que la capacité du marché permet d'accroître le volume de la production et que l'activité informelle puisse se maintenir et même se développer. On se réfère donc implicitement à l'hypothèse que l'entrepreneur possède une connaissance parfaite du marché et qu'il saura augmenter au moment opportun sa capacité de production, pour ne pas retomber dans une situation prévisible de sous utilisation du facteur après la phase ascendante actuelle de son échelle de rendement. Ces observations doivent tenir compte des spécificités de chaque secteur d'activité. [Marniesse et Morrisson, 2000].

Le résultat net d'exploitation des différentes catégories d'activité est relativement élevé, il représente 83% du chiffre d'affaire des entreprises enquêtées en 2005 : ceci montre aussi que

la plupart des entreprises ont dépassé le stade de la simple reproduction du travail et les revenus accumulés par l'entrepreneur permettent largement à celui-ci de couvrir à la fois le coût du travail utilisé et la rémunération du capital et de disposer d'une capacité d'autofinancement à la mesure du risque encouru. L'importance de ce résultat s'explique du fait que les entreprises sous-déclarent car elles observent un minimum légal qui est la patente.

D'autre part, si le «*missing middle*» est une illusion statistique résultant du fait que, dans les recensements d'établissements, on assimile l'établissement à l'entreprise [Charmes, 2002], il reste à savoir les raisons qui incitent les micro-entreprises à opter pour cette stratégie de croissance horizontale. Préfèrent-elles restées de petite taille pour ne pas attirer les contrôles de l'administration (multiplication d'établissements)? Ce qui revient à souligner que l'explication de l'illusion statistique du «*missing middle*» rejoint celle du cadre réglementaire trop contraignant. Et que les deux explications ne font qu'une.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons essayé de comprendre l'existence des contraintes qui limitent le développement des micro-entreprises informelles à Djibouti.

Nous avons montré l'existence d'une relation entre le poids du secteur informel dans le PIB et la qualité de la justice. La défaillance du système judiciaire n'encourage pas la rigueur et l'honnêteté chez les agents de l'administration publique, en créant ainsi une impunité qui favorise la corruption et le clientélisme.

Ensuite, nous avons analysé, à travers une analyse longitudinale sur 2 enquêtes (2001 et 2005) comment les contraintes institutionnelles s'exercent sur les entreprises du secteur.

L'analyse de la mobilité à l'aide de matrices nous révèle l'existence d'un seuil infranchissable pour les entreprises du secteur. Il existe un butoir à partir de 6 à 9 actifs. Les résultats contredisent l'idée selon laquelle les entreprises du secteur informel seraient caractérisées par la stagnation. La mobilité vers le haut montre que 60% des entreprises enregistrent des créations d'emplois d'au moins un actif. La probabilité qu'une entreprise passe de segment de 2 à 5 actifs à 6 à 9 actifs est de 20%. Les difficultés des entreprises à dépasser le seuil de 6 à 9 actifs pourraient s'expliquer par le mode de fonctionnement et la nature des institutions en place à Djibouti. Ainsi nous avons pu établir l'existence d'une corrélation entre le statut légal de l'entreprise et les contrôles. Cependant, la taille de

l'entreprise ne dépend pas vraiment des contrôles et des variables économiques entrent en jeu.

Enfin, si le financement ne constitue pas la principale contrainte rencontrée par les entreprises du secteur informel, néanmoins le chapitre 6 montre que ces entreprises éprouvent des difficultés à obtenir du crédit et adoptent souvent des solutions alternatives pour contourner les obstacles d'ordres institutionnels et structurels.

Chapitre 6 : Le financement du secteur informel

Introduction

Etudier les systèmes de financement des activités économiques en Afrique, surtout dans l'économie informelle, à partir d'une grille d'analyse ou un modèle des pays industrialisés, conduit à passer à côté d'une partie de la réalité financière de ces pays. Le rôle limité du secteur financier moderne dans le financement de l'économie, les spécificités culturelles et sociales de ces pays font que ces sociétés inventent des institutions et des pratiques nécessaires à la résolution de leurs problèmes financiers spécifiques. Ces pratiques entrent dans cette vaste catégorie d'activités que certains qualifient d'activités informelles, spontanées ou instables [Servet, 1996]. Elles répondent généralement, aux besoins de petits prêts et dépôts, travaillent souvent sans caution, les transactions sont habituellement à court terme, et elles opèrent fréquemment en marge du système légal. De nombreux participants au système financier informel sont des pauvres, des femmes, des chefs de petites entreprises c'est-à-dire des personnes qui ne peuvent généralement pas obtenir de services financiers formels. Les transactions financières ont souvent lieu sur le seuil de la maison des clients, sur leur lieu de travail ou sur les marchés populaires [Adam et Fitchett, 1994].

On retrouve toutes ces caractéristiques dans le monde de la finance informelle à Djibouti. Ces pratiques contribuent au financement des petites activités économiques délaissées par le système bancaire. Seul 5% de la population a un compte bancaire. Donc, les pratiques de la finance informelle répondent aux besoins d'une grande partie de la population surtout les pauvres. La finance informelle, à l'instar des autres pays en développement, est omniprésente : elle se concentre aux endroits où ont lieu des transactions commerciales portant sur des montants importants, notamment dans Djibouti ville.

Ce chapitre analyse les différentes modalités de financement du secteur informel à Djibouti.

La première section est consacrée à l'analyse théorique de l'émergence de la finance informelle dans les pays en développement ainsi que l'offre et la demande de financement formel, informel et les programmes d'appui. La deuxième section est consacrée aux activités de transferts d'argent, les *hawalas*.

I. Analyse théorique de l'émergence de la finance informelle, offre et demande de financement formel et informel et les différents programmes d'appui

Dans les pays en développement, les activités financières évoluent parallèlement au secteur bancaire. Ces activités financières sont désignées par de nombreux termes « finance non organisée, non-institutionnelle, non-réglémentée ou marché après bourse » qui laissent à désirer. Le terme «non organisée» décrit mal des activités de finance informelle à long terme, qui concernent parfois des montants très élevés, et qui sont quelquefois similaires à des fonctions bancaires. Par exemple, le système qui transfère des fonds accumulés par des travailleurs immigrés au Moyen-Orient, vers leur famille vivant aux Philippines et qui garantit que ce transfert sera effectué en quelques jours seulement, ne peut être considéré comme un système non organisé et non institutionnel [Adams and Fitchett, 1994].

Ces appellations de la finance informelle nous renvoient à la vision dualiste qui a dominé le débat économique sur les problèmes de développement des pays du Sud. Pour Mc Kinnon [1973] et Shaw [1973], le dualisme a pour origine les politiques de «*répression financière*» menées dans les pays en développement. Ils préconisent une libéralisation du secteur financier comme moyen efficace et simple pour accélérer la croissance économique de ces pays. Alors que pour Taylor [1983] et Winjbergen [1983], le dualisme reflète plutôt la structure dualiste des pays en développement et une libéralisation financière ne ferait qu'aggraver les problèmes économiques.

1. Analyse théorique

1.1. L'approche de Mc Kinnon et Shaw

La présence d'un secteur informel aux côtés du secteur formel serait la conséquence de l'inefficacité du secteur financier formel, inefficacité due en grande partie à la rigidité du secteur formel et l'omniprésence des pouvoirs publics, principalement en matière de fixation des taux d'intérêts, aux institutions du secteur formel, empêchant ce dernier de s'adapter aux conditions spécifiques de l'économie des pays en développement. La finance informelle est le signe du sous-développement financier de ces pays.

Ainsi, le secteur informel se serait développé car la majeure partie de la population rurale et urbaine est exclue de l'accès au crédit institutionnel, et aussi parce que les institutions de prévoyance et d'assurance sont absentes du secteur officiel. En règle générale, l'expression «*répression financière*» se réfère aux effets de la réglementation étroite du système financier et aux diverses formes de restrictions imposées par le gouvernement à l'activité des

institutions financières : fixation administrative des taux d'intérêt, endettement du Trésor, lourdeur administrative, etc. Ce sont ces restrictions et ces dysfonctionnements qui conduisent à une fragmentation des marchés financiers.

Pour Germidis, Kessler et Meghir [1991], la structure des taux d'intérêt reflète un profond déséquilibre : le loyer officiel de l'argent est contrôlé et maintenu à des niveaux bas. Dans le secteur informel, les niveaux très élevés de taux d'intérêt réels positifs appliqués aux prêts, contrastent avec les taux débiteurs et créditeurs appliqués aux opérations bancaires quelque soit leur durée. Dans le secteur officiel, les taux d'intérêt réels sont négatifs pendant de longues périodes diminuant ainsi l'incitation aux placements bancaires. Cette situation crée surtout un phénomène de rationnement (rationnement pur) du crédit bancaire traditionnel, l'ajustement de la demande et de l'offre de crédits se faisant par les quantités et non par les prix. Des emprunteurs potentiels sont rejetés et ne pourront pas emprunter, même s'ils indiquent leur volonté de payer plus que les taux d'intérêts du marché. Le taux d'intérêt qu'un individu accepte de payer agit comme un moyen de discrimination, car seules les entreprises dont le projet est à haut risque accepteraient d'emprunter à de telles conditions. Par conséquent, l'accroissement du taux d'intérêt peut accroître le risque du portefeuille de prêt de la banque en provoquant une dégradation de la qualité et donc de la rentabilité des actifs bancaires, dans la mesure où elle se traduit par un accroissement de la proportion de mauvais emprunteurs. Ainsi, un taux d'intérêt unique ne peut équilibrer le marché du crédit. S'il est trop bas, la rentabilité des prêts n'est pas assurée, s'il est trop haut les projets les moins risqués seront dissuadés. L'équilibre va se faire par les quantités. Les emprunteurs qui semblent les plus risqués sont rationnés.

L'endettement du Trésor auprès de la Banque centrale, lié au déficit budgétaire et aux déficits des entreprises publiques crée des effets d'éviction du secteur privé, notamment des petites unités et se traduit par des créances douteuses contraignant les banques à privilégier des prêts à court terme et à garanties élevées. Alors le phénomène de rationnement de crédit implique que les banques refusent de prêter même si elles disposent suffisamment de ressources.

La lourdeur administrative, les coûts de gestion et les délais de décaissement empêchent les intermédiaires financiers d'atteindre les acteurs produisant à petite échelle induisant ainsi des coûts de transactions et favorisent la finance informelle.

On peut citer comme autres formes de restrictions imposées par le gouvernement : le contrôle des changes, les coefficients de réserves obligatoires, la régulation de la concurrence, etc.

Mc Kinnon et Shaw [1973] estiment que dans un système financier sur-règlementé et où la concurrence est limitée, les banques ressentent moins le besoin de rechercher de nouveaux clients et d'attirer des dépôts, tandis que les épargnants et les emprunteurs potentiels, n'étant pas sollicités, sont amenés à se tourner vers les circuits financiers parallèles. Ainsi, le secteur informel se développe et joue le rôle de régulateur en se substituant aux défaillances des institutions du secteur officiel. Il suffit donc que la répression financière soit éliminée pour que le secteur financier informel disparaisse. La libéralisation financière consiste à centraliser l'épargne entre les mains des intermédiaires financiers officiels, centralisation qui permettra l'unification du marché financier, et donc la disparition du secteur financier informel.

1.2. L'analyse néo-structuraliste

Pour l'analyse néo-structuraliste [Taylor, 1983 ; Winjbergen, 1983], le dualisme financier est considéré comme une conséquence d'un dualisme déjà existant au sein des structures économiques et sociales des pays en développement. L'analyse néo-structuraliste tient compte donc de l'existence de marchés financiers informels et leur attribue une grande efficacité en termes d'allocation des ressources. Loin d'être un handicap au développement économique, le secteur informel serait un facteur de croissance économique [Venet, 1994].

Si le secteur informel demeure dynamique, cela tient en grande partie aux facteurs culturels et à la persistance des habitudes d'investissement traditionnelles. En effet, les facteurs culturels déterminent dans une large mesure les motivations, les moyens disponibles et les formes préférées d'épargne et de crédit. Pour Germidis *et, al.* [1991] dans les pays en développement, la thésaurisation est une forme très courante d'épargne. Souvent, celle-ci vient du fait qu'il n'y a pas d'agence accessible, mais même lorsque ces agences sont présentes, la population n'y a pas forcément recours. Timidité, découragement, manque de confiance en sont les raisons principales.

Les facteurs socio-politiques expliquent également pourquoi les populations sont attachées aux pratiques financières informelles. En effet, l'instabilité sociale et politique, ainsi que des changements fréquents de politiques économiques ne créent pas un climat favorable pour

installer la confiance. Cela ne fait que renforcer l'attrait pour les populations de la finance informelle.

Selon Fry [in Venet, 1994], l'approche du modèle structuraliste repose sur cinq assertions radicalement différentes de celles de Mc Kinnon : les salaires sont déterminés de manière exogène (ou institutionnelle) au travers de conflits entre les classes sociales; l'inflation est déterminée par les poids relatifs des capitalistes et des travailleurs (qui sont eux-mêmes influencés par l'état de l'économie); l'épargne se détermine comme une fraction des profits et non des salaires; le niveau général des prix est déterminé par des marges fixes sur les coûts du travail, les importations et le financement du capital productif (taux d'intérêt) et enfin les pays en voie de développement dépendent de façon critique de leurs importations de matières premières, de biens d'équipement et de biens intermédiaires.

Les mécanismes d'ajustement des modèles néo-structuralistes sont keynésiens : le taux d'intérêt de marché du secteur informel s'ajuste de telle manière que l'offre et la demande de crédits et de monnaie s'égalisent. Sur le marché des biens, l'ajustement entre l'offre et la demande se fait par les quantités et non par les prix. Par ailleurs, l'inflation y est déterminée par les coûts. Ainsi, prôner une libéralisation financière ne pourrait que détériorer la situation économique des pays en développement. En effet, augmenter les taux d'intérêt nominaux (suite à une politique monétaire restrictive) ne peut qu'accroître l'inflation. De même, pratiquer une dévaluation ne ferait que renchérir le coût des importations et donc ralentir la croissance.

Le taux d'intérêt nominal qui assure l'égalité entre l'offre et la demande de crédit et de monnaie se fait sur les marchés financiers informels. Les détenteurs de monnaie servent de banques sur ces marchés où ils jouent le rôle d'intermédiaires financiers entre épargnants et investisseurs. Selon Taylor [1983], ces marchés sont souvent «compétitifs et agiles» [Venet, 1994].

Les prêts sur les marchés informels apparaissent donc comme une alternative aux dépôts bancaires, d'autant plus que les capitaux sont supposés circuler librement entre les deux secteurs. Le problème consiste donc à déterminer qui, du secteur bancaire officiel ou du secteur informel, est le plus à même de stimuler la croissance de l'économie. Pour les néo-structuralistes, le secteur non officiel est, par nature, plus efficace que le secteur bancaire qui

effet, est tenu de constituer des réserves obligatoires présentat une certaine fraction des dépôts. Cette hypothèse fondamentale permet de conclure, selon les néo-structuralistes, à la nocivité de la libéralisation financière prônée par les modèles Mc Kinnon et Shaw.

2. Offre et demande de financement formel et informel

2.1. Financement formel

2.1.1. Financement bancaire

L'importance et la composition de la demande de financement des micro-entreprises, leur accès ainsi que la disponibilité de telle ou telle source évoluent avec la maturité de l'entreprise [Liedholm, 1991]. En revanche, des enquêtes internationales s'accordent à constater que le secteur bancaire joue un rôle modeste, voire insignifiant en matière de financement des investissements [Morrisson, 1995; Liedholm, 1991; Mead et Liedholm, 1998].

Les banques justifient leurs réticences à octroyer des prêts aux micro-entreprises en invoquant la non rentabilité des prêts de faibles montants au regard de coûts de transaction élevés, le risque important induit par l'asymétrie de l'information et non couvert en l'absence de cautionnement. Le rationnement du crédit résulte donc des conditions d'octroi et non d'une sélection par les taux d'intérêt.

Du côté de la demande, les besoins sont multiples. Le manque de trésorerie est un handicap crucial quant il s'agit notamment de renouveler le stock et l'activité peut, de ce fait, se trouver momentanément ralentie. Le financement des investissements pourrait générer une production plus abondante, à un coût plus bas grâce à l'aide d'équipements supplémentaires. Les besoins de financement de l'activité de l'entreprise et de la famille sont tellement confondus qu'il est souvent difficile d'apprécier la situation financière de l'entreprise.

Dans le cas de Djibouti, selon l'enquête PATARE [2001], l'investissement initial provient de 4 sources essentielles : l'épargne personnelle, les banques, la famille et les amis. Dans l'enquête 2005, cette question n'a pas été posée. Mais, on peut se référer à l'enquête PECTA de 1980, selon laquelle (tous secteurs confondus) 47% du capital initial était financé sur des fonds propres de l'entrepreneur (épargne personnelle), 23% des fonds provenaient des banques, 15% de la famille et 12% des prêts d'amis. S'il y a lieu de souligner le rôle actif des

banques dans le financement des activités informelles dans les années en 1980, l'enquête de 2001 relève un désengagement des banques à l'égard de ce secteur.

En 2005, la question de l'accès des petites unités économiques au système bancaire étaient abordée pratiquement de la même manière qu'en 2001. Les petites unités économiques devaient répondre en 2001 par «Oui» ou «Non» si elles avaient un compte bancaire alors qu'en 2005, elles devaient répondre par «Oui» ou «Non», si elles avaient obtenu un crédit bancaire, l'obtention du crédit bancaire étant évidemment conditionnée par la détention d'un compte bancaire ou non.

Sur 103 entreprises interrogées en 2005, deux entreprises qui possédaient un compte bancaire en 2005 n'ont pas répondu à la question si elles ont obtenu un crédit bancaire ou non. Ce qui nous fait un échantillon de 101 entreprises.

Elles sont 29,7% (30 entreprises) à avoir obtenu un crédit bancaire en 2005 alors qu'elles étaient 3,33% à posséder un compte bancaire en 2001. C'est-à-dire qu'elles sont huit fois plus nombreuses en 2005 à accéder au système bancaire qu'en 2001. Ce sont majoritairement des entreprises du secteur de commerce (95,8%).

Tableau 49/ Avez-vous un compte bancaire ?

Secteur d'activité	OUI	%	NON	%
Commerce	2	1,33	126	84,00
Production	1	0,67	4	2,67
Bâtiment/construction.	2	1,33	0	0,00
Services	0	0,00	7	4,67
Transport	0	0,00	8	5,33
Total	5	3,33	145	96,67

Réponse 150 (100%) Non-réponse 0 (0,00%) sur un effectif total de 150

Source : PATARE [2001]

Tableau 50/ Avez-vous déjà obtenu un crédit bancaire ?

Secteur d'activité	OUI	%	NON	%
Commerce	23	76,7	68	95,8
Production	2	6,7	1	1,4
Bâtiment/construction.	1	3,3	1	1,4
Services	2	6,7	0	0,0
Transport	2	6,7	1	1,4
Total	30	100	71	100

Réponse 101 (98,05%) Non-réponse 2 (0,01%) sur un effectif total de 103

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 51/ Le fait de ne pas être en règle vous empêche t-il d'accéder au crédit ?

Secteur d'activité	OUI	%	NON	%
Commerce	20	100	39	92,9
Production	0	0	1	2,4
Bâtiment/construction.	0	0	1	2,4
Services	0	0	0	0,0
Transport	0	0	1	2,4
Total	20	1	42	100

Réponse 62 (61,16%) Non-réponse 41 (39,80%) sur un effectif total 103

Source : Mahamoud [2005a]

En 2005, les deux entreprises qui n'ont pas répondu à la question sont des entreprises qui estimaient que le type de financement proposé par les banques ne correspondait pas à leur besoin : les propriétaires cherchent des prêts adaptés aux préceptes de l'islam.

La banque fait face à trois problèmes majeurs à Djibouti. D'abord, les petites micro-entreprises n'ont pas généralement d'actif circulant, un nantissement à faire valoir comme garantie. Cette faiblesse des biens à faire valoir comme garantie constitue un risque pour le banquier dans la mesure où il ne peut pas récupérer ses fonds en cas de faillite.

Ensuite, la banque dispose de très peu d'information (voire pas du tout) concernant son client. Ce manque d'information, avant la concrétisation du contrat de prêt engendre des problèmes de sélection adverse. La banque ne pouvant pas discriminer les entreprises, elle va traduire le risque par une hausse des taux d'intérêt qui engendre une sortie du marché des emprunteurs les moins risqués.

L'asymétrie d'information pendant le déroulement du contrat fait que le banquier n'a aucun contrôle sur l'utilisation effective du prêt octroyé (*hasard moral*). Enfin, les banques observent une certaine prudence du fait des problèmes de recouvrement des créances consenties dans les années 1980 et de l'inefficacité du système judiciaire et de la difficulté à donner de l'effectivité aux garanties; de 25 à 30% des créances bancaires seraient litigieuses [Plane, 2004].

Si les banques n'ont pas forcément le dynamisme qu'on observerait sur un marché plus concurrentiel, le coût du facteur capital résulte d'abord des institutions qui surchargent les coûts de transaction relatifs à l'intermédiation bancaire. Il manque à Djibouti toute une culture de la transparence qui engendre de la méfiance, et aboutit à une allocation du crédit qui est à la fois très coûteuse et fortement rationnée [Stiglitz et Weiss, 1981].

Les principales perspectives d'intervention en faveur du financement du secteur informel pourraient se faire à travers une articulation au financement informel et du financement

formel; la mise en œuvre d'une technologie financière appropriée (études préalables solides sur l'offre et la demande de crédit, approche multifonctionnelle, ciblage des groupes, approche par bénéficiaires, coûts de transaction limités et taux d'intérêt réalistes susceptibles d'assurer la pérennité des services et des institutions efficaces, bonne liaison épargne/crédit, produits financiers adaptés, prêts variés...).

Compte tenu du fait que les taux d'intérêt sont prohibitifs, certaines unités économiques du secteur informel n'osent pas s'engager dans de telles opérations, faute d'être sûres d'honorer les remboursements et préfèrent utiliser leurs ressources propres.

2.1.2. Financement formel public

Le fond de développement économique de Djibouti (FDED) cible une population relativement aisée de la société. Les prêts, dont les montants sont de 11 300 \$ à 282 486 \$ (2 à 50 millions FDJ), sont donc accordés aux promoteurs capables d'apporter 30% du coût du projet et disposant de biens servant de garantie.

7 ans après la mise en place du fonds en 2000, aucun projet n'a pu être financé. Les raisons sont multiples. Le gouvernement n'a pas débloqué le montant nécessaire (la contrepartie nationale) correspondant à l'apport national conformément à la convention de crédit signé avec le bailleur de fonds koweïtien. S'ajoute à cela, les difficultés du fonds à mener à terme la liquidation de l'ancienne banque de développement de Djibouti qui a fait faillite dans les années 1990.

Sur le principe de fonctionnement du fond, la démarche de «*supply driving*» comporte un risque de biais dans le fonctionnement de l'institution. L'expérience montre, en effet, que les meilleurs services financiers sont accordés sur des bases «*demand driving*». Le fonds risque d'attirer essentiellement une demande de financement des projets risqués [Plane, 2004].

Les faiblesses du financement des programmes d'appui aux activités économiques font que l'essentiel des besoins de financement de ces activités est satisfait par le secteur financier informel.

2. 2. Financement informel

Il s'agit des tontines (*hagba*) de garde-monnaies (*bill* ou *marsouf*) ou des prêts individuels à la consommation ou à la production. Ces pratiques financières, à l'instar des autres pays en développement, émergent et se substituent au financement formel. Elles concernent toutes les catégories de la population et les montants en jeu varient selon le niveau des revenus des personnes participantes.

2.2.1. Hagba ou tontine

Les salariés d'un même service dans une administration publique ou privée, les habitants d'un quartier, les membres d'un club de sport peuvent aussi utiliser les services d'une personne de confiance pour garder leur épargne. Les versements sont réguliers et identiques. Ils sont effectués au début du mois. Chaque membre reçoit à une date connue d'avance, la totalité de la mise. C'est une épargne forcée, chaque membre doit continuer à cotiser jusqu'à ce que tout le monde reçoive une fois la totalité de la mise.

Le *hagba* est fondé sur la discipline des participants. Des informations suffisantes doivent être recueillies sur chaque membre pour garantir la solvabilité du système. L'argent sert en général à faire face des dépenses urgentes, à financer des cérémonies de mariage et de deuil. Il arrive également qu'elle permette l'acquisition de biens d'investissement. Cette forme de tontine est organisée entre des gens ayant le même statut social.

Tableau 52/ Êtes-vous membre d'une association ou d'un groupement professionnel ?

Secteur d'activité	Tontine	Chambre de commerce	Syndicat
Commerce	31	11	13
Production	1	2	0
Bâtiment/construction.	0	2	0
Services	0	2	0
Transport	0	0	0
Total	32	17	13

Réponse 62 (60,19%) Non-réponse 41(39,80%) sur un effectif total de 103 Source : Mahamoud [2005a]

En 2005, à la question «Êtes-vous membre d'une association ou d'un groupement professionnel », 32% des entrepreneurs ayant répondu à la question disent appartenir à une association de *hagba* (tontine).

Parmi ces entrepreneurs qui font partie des tontines, seul 18,75% d'entre eux ont obtenu également du crédit à la banque. Alors que plus de 81% des entrepreneurs qui adhèrent à une tontine se sont vus refuser un crédit bancaire. Par conséquent on peut penser dire que les tontines constituent un financement alternatif au financement bancaire pour la majorité des entrepreneurs du secteur informel

Tableau 53/ Crédit bancaire et tontine

Crédit bancaire	Tontine			
		OUI	NON	Total
	OUI	6	24	30
	NON	26	45	71
	Total	32	69	101

Source : Mahamoud [2005a]

2.2.2. *Bill ou marsouf*

En général dans les quartiers populaires, les habitants confient, en début de mois, une partie leur salaire au boutiquier du coin. Les gens viennent faire leurs achats course en denrées alimentaires quotidiennement à la boutique pendant tout le mois. Si, les dépenses dépassent la mise mensuelle, la différence est remboursée au mois suivant.

Il arrive également que le boutiquier fasse des crédits (sans intérêt) sous forme des denrées alimentaires ou des sommes liquides à ses clients. Il doit être remboursé à la fin du mois. Donc le *marsouf* constitue à la fois une fonction de crédit mais également d'épargne. Ces commerçants s'apparentent à des «gardes-monnaie», comme on les appelle en Afrique de l'Ouest [Lelart, 1990]. Les commerçants, sont toujours des personnes bien connues dont l'intégrité ne saurait être mise en doute et en lesquels les habitants ont une totale confiance. La confiance constitue le socle de la relation entre client et commerçant, et sans elle, ces jeux des créances et des dettes, certes de petite taille, ne sauraient exister et même se concevoir.

2.2.3. Les prêts individuels

Les prêts individuels proviennent des prêts d'amis ou des parents sur leurs propres ressources pour venir en aide à des proches. Ils financent l'auto emploi (achat d'un taxi ou mini bus, petit commerce de détail...) ou l'achat d'un logement. Les prêts individuels constituent la première source de finance pour les petites activités du secteur informel. Les petits entrepreneurs du secteur informel ne peuvent compter que sur leurs proches dans leur initiative entrepreneuriale.

A côté de ces différentes modalités de financement, les petites activités du secteur informel utilisent également le système de transfert des fonds, les *hawalas*, pour les activités d'import/export.

3. Les différents programmes d'appui

Il s'agit de la micro finance qui recouvre le programme Caritas, le FSD et le programme de l'OMS. Même si les activités de micro crédit visent la même catégorie de la population et avec le même niveau des montants distribué que la finance informelle, elles sont toutefois encadrées légalement et institutionnellement.

3.1. Programme Caritas

L'expérience de Caritas a lieu de 1996 à 2001. De 1996-1999, cette ONG a mis en place un total cumulé de crédit de 126.241.670 FDJ soit l'équivalent de 710,096 \$. Pendant les trois premières années, Caritas a enregistré de bons résultats en termes de taux de pénétration (près de 800 femmes bénéficiaires de crédit) et de taux de remboursement (98%). Par la suite, il est apparu de graves problèmes dans le dispositif de gestion du système et du suivi, ce qui a fait chuté le taux de remboursement à moins de 40% et entraîné par la suite la clôture du projet à la fin de l'année 2001 [Plane, 2004].

Aujourd'hui, les activités de micro crédit se limitent essentiellement à deux dispositifs qui comprennent un programme de micro-crédit solidaire conduit par un organisme public (le Fonds Social de Développement) et un programme de l'OMS qui met l'accent sur la santé des populations vulnérables, notamment les femmes.

3.2. Le Fonds Social de Développement

Le Fonds Social de Développement (FSD) est un projet créé en 2000 sur financement de la Banque africaine de développement (BAD) et qui assure 5 mission : financement des activités génératrices de revenus et d'emploi grâce à des systèmes de micro crédits destinés aux femmes; réhabilitation des services sociaux de base, renforcement des capacités institutionnelles, vulgarisation et suivi, et enfin la coordination de l'ensemble des activités du projet.

Son champ d'intervention couvre la totalité du pays avec une présence à Djibouti-ville (2 ONG partenaires), Arta (1 ONG), Dikhil (1 ONG), Tadjourah (1 ONG), Obock (1 ONG), Ali Sabieh (1 ONG).

Tableau 54/ Montants et remboursements des prêts

Cycle de prêts	Montant du prêt (FDJ)	Tranche de remboursement (FDJ)	Périodicité	Durée totale de remboursement	Montant total du remboursement (FDJ)
1	30 000	1 155	Hebdomadaire	30 semaines	34 620
2	60 000	8 740	Mensuelle	8 mois	69 920
3	100 000	11 800	Mensuelle	10 mois	118 015
4	200 000	23 500	Mensuelle	10 mois	236 000

Source : FSD [2007]

Tableau 55/ Nombre des bénéficiaires : base du FSD et de l'échantillon par cycle

Cycle de prêts	Bénéficiaires de la Base du FSD	Bénéficiaires Echantillon	Taux de sondage en %
Cycle 1	1486	379	25,5
Cycle 2	965	246	25,5
Cycle 3	383	98	25,5
Cycle 4	52	13	25,0
Total des bénéficiaires	2886	2736	25,5
Non bénéficiaires	1969	502	25,5

Source : FSD [2007]

Selon le rapport d'étude d'impact du FSD [2007], 2886 personnes ont pu bénéficier des crédits. 97,1% des bénéficiaires ont investi la totalité ou une partie des prêts reçus dans des activités génératrices de revenus regroupés dans le tableau 56 par ordre d'importance de fréquence. Ces activités relèvent, pour la grande majorité, des activités de commerce de vente de produits et des activités de transformation alimentaire.

Tableau 56/ Activités créées par le programme de FSD

Secteurs	Activité principale (en % des bénéficiaires)	1 ^{er} cycle	2 ^{ème} cycle	3 ^{ème} et 4 ^{ème} cycles	Ensemble des bénéficiaires FSD
Biens alimentaires	Boutique/Kiosque/Bazar/Détaillant/ Autre commerce	11,4	15,9	20,0	14,2
	Fabrication et vente de beignets/ Gâteau/Autres aliments	12,3	11,8	5,7	11,1
	Vente de légumes/Fruits	6,4	12,3	3,8	9,0
	Gargote/Restaurant/Café	8,3	9,1	3,8	7,8
	Vente de glace en eau/Ice cream	4,3	8,6	1,9	5,3
	Vente de beurre/Lait/Miel	7,1	1,8	3,8	4,9
	Boucherie	3,4	1,4	1,0	2,4
	Boisson/Jus de fruits	0,6	1,8	1,0	1,0
	Vente de blé/Autres céréales	1,4	0,5	1,0	1,0
	Vente de pain	0,9	0,5	1,0	0,7
	Vente d'épice/Autres condiments	0,9	0,5		0,6
	Vente d'animaux vivants	0,6			0,3
Biens non alimentaires	Vente de vêtements/Textile/Chaussures/Parfum	27,1	26,8	27,6	27,1
	<i>Charchari</i>	4,3	10,0	11,4	7,2
	Artisanat/Autres activités de transformation	1,4	2,7	11,4	3,4
	Vente de vaisselles	0,9		2,9	0,9
	Change de monnaie	0,6		2,9	0,7
	Jardinage	1,4			0,7
	Vente de Charbon/Pétrole	0,6	0,9		0,6
	Lavage/Repassage		1,4		0,4
	Vidéo	0,6			0,3
	Coiffure			1,0	0,1
	Total	100,	100	100	100

Source : FSD [2007]; reconstitution par nos soins

Par ailleurs, en dehors de l'activité de vente des produits textiles, pratiquée dans des proportions quasi égales par les différents cycles, les résultats indiquent une certaine catégorisation des activités en fonction des rangs des cycles : plus on s'élève dans les rangs des cycles, plus les pourcentages des activités nécessitant moins de fonds d'investissement diminuent et plus ceux des activités nécessitant plus de fonds d'investissement s'élèvent. Le choix de l'activité dépend aussi du montant du prêt.

Quant à la nature des activités, il s'agit en fait, de petites unités d'exploitation individuelles ou familiales : 71% des activités sont exploitées par une seule personne et 23,3% les sont par la propriétaire aidée des membres de leur famille ; ce qui fait un total de 94,3% des activités. Ces activités sont choisies, en grande partie, pour les éventuels bénéfices qu'elles peuvent générer ou en fonction du montant du prêt qui est de 30.000 FDJ (près de 170 \$) pour le 1^{er} cycle de prêts par exemple.

Tableau 57/ Impact sur l'emploi du programme FSD

	1 ^{er} cycle	2 ^{ème} cycle	3 ^{ème} et 4 ^{ème} cycles	Ensemble
Seule	73,4	67,2	71,0	71,0
Avec les membres de la famille	20,9	26,4	24,7	23,3
Avec des employés salariés	3,8	5,0	4,3	4,3
Avec des associés	0,9	1,0	0	0,8
Autre	0,9	0,5	0	0,7
Total	100	100	100	100

Source : FSD [2007]

Toutefois, une fois atteints les objectifs de la première phase (micro crédit), le fonds devait lancer un programme de financement aux petites et moyennes entreprises qui n'a pas été réalisé et le projet a clôturé fin décembre 2007. Dans certaines régions, la population cible du projet était choisie non pas selon leur revenu mais surtout à l'appartenance ou non au parti politique au pouvoir. S'ajoutent à cela des médiocres performances en matière de management, qui ont fait que le projet n'a pas atteint l'ensemble de ses objectifs. Même si les remboursements se situent autour de 76%, l'ensemble des crédits destinés au projet n'ont pas pu être utilisés. Seul 33% des fonds du projet ont été distribués [FSD, 2007].

II. Les activités de transferts d'argent : les *hawalas*

Si la plupart des institutions de *hawala* évolue dans le secteur informel dans la mesure où elles échappent à aux réglementations des autorités publiques, elles présentent, néanmoins, les mêmes caractéristiques que les institutions de la micro finance. D'ailleurs la définition de la micro finance n'est pas, contrairement aux pratiques des bailleurs des fonds bilatéraux ou multilatéraux, limitée aux activités de micro crédit et d'épargne. Le concept de micro finance intègre généralement les activités de micro crédit, d'assurance et de transfert d'argent [Lelart, 2005]. Un autre élément important qui nous permet de dire que les institutions de *hawalas* font partie des activités de la micro finance, outre qu'elles partagent avec elles toutes les caractéristiques en terme de fonctionnement (frais de gestion réduits, absence des formalités...) c'est la caractéristique principale des utilisations. Ce sont essentiellement des pauvres qui utilisent ces institutions pour recevoir ou envoyer de l'argent.

Pour mieux appréhender ces institutions, nous allons analyser l'origine historique de ce système en analysant ses similitudes avec la lettre de change, son fonctionnement, les caractéristiques des *hawalas* par rapport à celles des institutions de la micro finance, l'impact des fonds qui transitent par ce système au niveau macroéconomique des pays en développement, notamment le cas de Djibouti et enfin les difficultés à les réglementer.

1. Similitude avec la lettre de change

1.1. Origine historique du système

Initialement ce système de transfert des fonds a été créé pour financer les échanges. Il s'agissait alors de sécuriser le transport d'or et autres moyens de paiement sur des routes peu sûres. Les commerçants chinois utilisaient ce système appelé le *Fei Ch'ien* pour se prémunir contre les brigands et les pirates qui sévissait la route de la soie (en Chine). Il existe encore sous divers noms : *Padala* aux Philippines, *Hundi* en Inde ou au Pakistan, *Hui Kuan* à Hong Kong, *Phei Kwan* en Thaïlande [El-Qorchi, 2002].

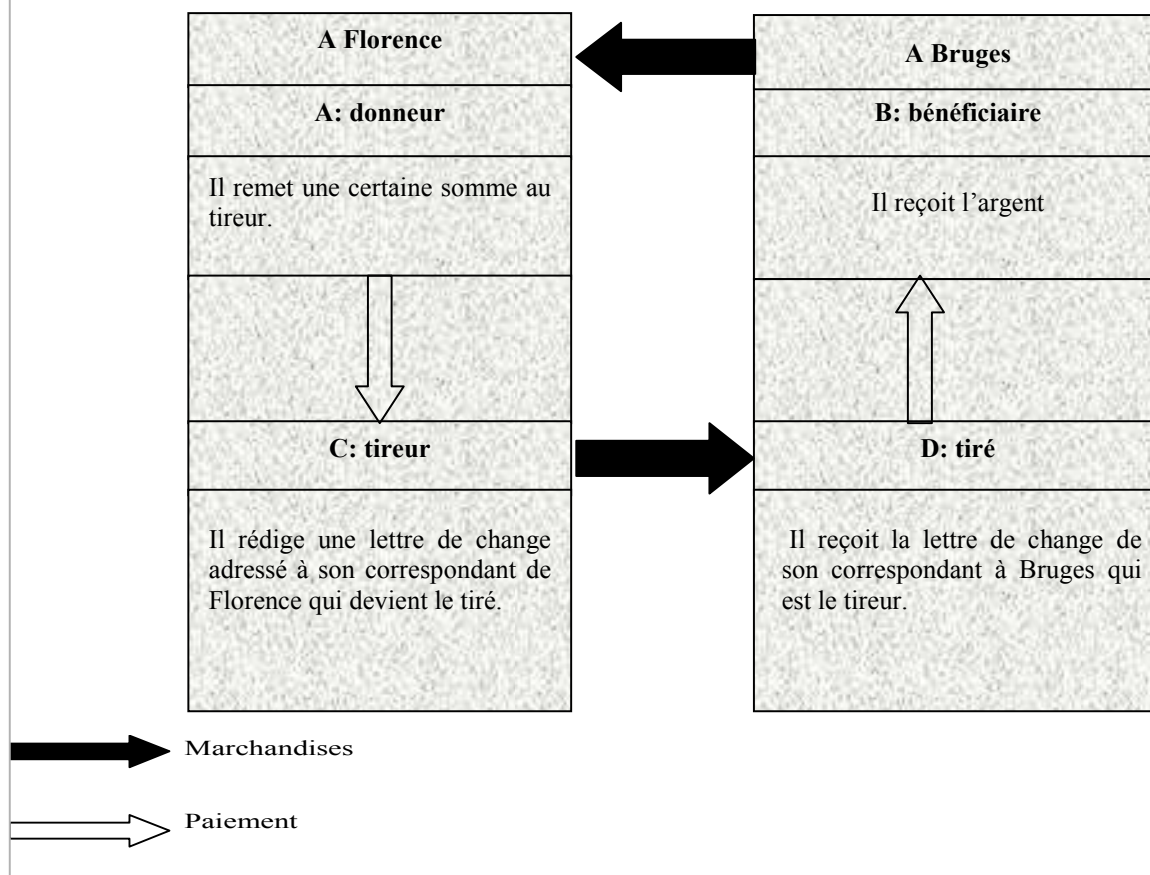
En analysant le mécanisme de fonctionnement de la lettre de change, on remarque que le *hawala* s'apparente à celle-ci. La lettre de change a ainsi été en usage à Bagdad bien avant qu'elle ne soit utilisée en Europe à la fin du Moyen Âge. On peut penser que les banquiers lombards (au XIIIème siècle) ont emprunté l'idée de la lettre de change aux banquiers de Bagdad, mais ils n'ont pas introduit le mot « *hawala* » dans les langues européennes [Favier, 1987]. La technique permettait alors de contourner la prohibition du prêt à intérêt. Ainsi, la lettre de change (*saftaja* en arabe) va-t-elle souvent être détournée de sa fonction réelle pour

servir à la rémunération d'un prêt. On ira même jusqu'à établir des contrats de change fictifs, encore appelés «change sec», comme lorsqu'une personne ayant fourni des fonds à une autre, tirait sur elle une lettre de change payable à une échéance plus ou moins éloignée au même lieu de l'émission. Sans faire de résistance ouverte aux règles religieuses qui touchent au commerce, particulièrement, les marchands du Moyen Âge, aussi bien arabes que chrétiens ont quand même tenté d'esquiver les dispositions les plus gênantes du système religieux, particulièrement la prohibition du prêt à intérêt, en inventant des expédients juridiques qui permettent de les neutraliser, créant de la sorte, en marge du droit des clercs qui leur était imposé, un contre-droit des marchands dont le mode de fonctionnement des banques islamiques constitue aujourd'hui le modèle le plus achevé [Jahel, 2000].

1.2. La lettre de change

Introduite en Europe par les banquiers dès le XIII^{ème} siècle, la lettre de change se diffuse au cours du XIV^{ème} siècle, et remplace peu à peu le contrat de change, qui était rédigé par un notaire, payé à la ligne écrite (c'est le contrat de change qui était utilisé dans le cadre des foires de Champagne, la lettre de change ne se développant qu'après leur fin).

Ce fut une innovation d'une importance capitale. Elle réduisait la nécessité d'avoir recours au troc, de compenser les livres côte à côte ou d'effectuer des paiements en pièces d'argent ou en lingots d'or, qui faisaient beaucoup de volume et étaient susceptibles d'annulation d'une dette due à l'une des parties par une dette par une autre. Pour illustrer (graphique 20), nous prenons le cas d'un marchand A de Florence qui achète des marchandises à B à Bruges, il les payait souvent en achetant une lettre de change tirée par C à Florence ou dans une autre ville toscane, lequel avait vendu des marchandises à D et rentrer dans ses fonds en demandant à D d'honorer la traite lorsqu'elle vient à échéance. Les marchandises passent de B à A et de C à D; le paiement s'effectue de A à C et de D à B [Kindelberger, 1990].

Graphique 20/ Mécanisme de fonctionnement de la lettre de change

Source : Kindelberger [1990]; reconstitution par nos soins

Dans des cas particuliers, le tireur de la lettre peut être lui-même le bénéficiaire : cela lui évite de transporter des fonds entre A et B (entre Florence et Bruges par exemple), lors d'un déplacement. A Djibouti, les femmes *charcharies* qui importent des marchandises de Dubaï ou de l'Asie du Sud/Est utilisent les *hawalas* pour éviter de se déplacer avec des sommes importantes et d'autant plus qu'elles n'ont pas des comptes bancaires pour effectuer des virements. Il arrive également que le tireur demande au tiré de régler pour lui une dette liée à ses propres affaires (pas de distinction alors entre donneur et tireur); enfin, le bénéficiaire peut être le tiré lui-même. Par contre, tireur et tiré doivent toujours être distincts, sinon il n'y aurait pas change de place, et de toutes façons plus lieu d'établir une lettre de change.

Aujourd'hui, le système de *hawala* fonctionne de la même manière. Il est utilisé surtout par les membres des communautés expatriées en Europe, dans le golfe persique ou en Amérique du Nord pour envoyer des fonds à leurs familles restées sur le sous-continent indien, en Asie de l'Est, en Afrique, etc. Les travailleurs migrants ont relancé et revigoré ce système.

2. Fonctionnement du système

La transaction initiale peut être un envoi de fonds d'un client d'un pays A ou un paiement résultant d'une obligation antérieure effectuée au profit d'un client d'un pays B. Un *hawaladar* (intermédiaire financier 1) du pays A reçoit du client du pays A des fonds libellés dans la monnaie de ce pays et remet à ce même client un code d'identification. Il donne alors instruction à son correspondant (intermédiaire financier 2) du pays B de verser un montant équivalent en monnaie locale à un bénéficiaire désigné (client du pays B), qui doit donner à son tour le code pour recevoir les fonds. Le *hawaladar* du pays A peut se rémunérer en prenant une commission ou en jouant sur la marge d'intermédiation. Après remise des fonds, le *hawaladar* du pays A a un engagement envers le *hawaladar* du pays B et le dénouement des positions peut se faire par règlement financier (qui passe souvent par le circuit bancaire). Les positions des deux parties peuvent aussi être transférées à d'autres intermédiaires, qui reprennent et consolident les positions initiales et assurent un règlement global ou multilatéral. Le règlement de l'engagement contracté par le *hawaladar* du pays A vis-à-vis du *hawaladar* du pays B suite à la transaction initiale peut se faire également par l'importation de biens et services ou par une «*hawala* en sens inverse». Cette dernière opération est souvent utilisée, dans les pays en développement, pour financer des investissements ou couvrir des dépenses de voyage, de santé ou d'éducation. En cas de contrôle des changes dans le pays B, par exemple le client (pays B) qui souhaite transférer des fonds à l'étranger pour régler des frais de scolarité, fournit de la monnaie locale à son *hawaladar* du pays B et demande qu'une somme équivalente soit remise à son fils (client pays A).

Les clients ne sont pas conscients du fait que la transaction est un *hawala* ou un *hawala* inverse. Le *hawaladar* du pays B peut utiliser directement le *hawaladar* du pays A si le client du pays A a besoin de fonds ou indirectement en lui demandant d'utiliser un autre correspondant dans un autre pays où les fonds sont attendus. Un *hawala* en sens inverse n'implique pas forcément que le règlement soit effectué par les mêmes *hawaladars*. Elle peut faire intervenir différents *hawaladars* et être liée à une autre transaction. Elle peut aussi être réglée par le biais d'importations. Le *hawaladar* du pays A peut ainsi régler sa dette en finançant des exportations vers le pays B, où le *hawaladar* du pays B sera l'importateur ou l'intermédiaire [El-Qorchi, 2002].

3. Les *hawalas* : caractéristiques par rapport aux autres activités de la micro-finance

3.1. Les traits dominants

Les transactions financières qui se déroulent dans le cadre d'un système de *hawala* échappent aussi à l'impôt. On peut caractériser ainsi les *hawalas* par la souplesse des opérations qui leur confère un certain nombre d'avantages comparatifs économiques sur le secteur financier moderne.

- *L'absence des formalités particulières* : pour utiliser les *hawalas*, il n'y a pas de démarches à effectuer, pas de formalités à remplir; il suffit de se présenter chez le *hawaladar* pour récupérer ou envoyer de l'argent; les membres se donnent eux-mêmes leurs règles.
- *Des frais de gestion réduits* : l'administration est réduite au minimum; souvent un cahier où sont inscrits les noms et les sommes reçues et envoyées. La main d'œuvre est extrêmement réduite; une ou deux personnes en moyenne travaillent souvent dans les agences de *hawala*; en général, les *hawaladars* tiennent leurs activités dans un petit local ou à côté d'autres activités commerciales (commerce de détail, import/export...).
- *Un contrôle limité* : la relation *hawaladar*/clients repose uniquement sur des relations personnelles. La confiance sert de contrat. Pour un client, le choix d'un *hawaladar* est avant tout déterminé par sa réputation qui constitue le soubassement de la relation de confiance. Le contrôle des autorités monétaires se limite uniquement à la délivrance d'un agrément pour exercer l'activité. Les *hawalas* ne sont pas soumis aux mesures prudentielles et autres règlements des institutions financières modernes.
- *Des institutions omniprésentes dans les pays en développement* : à l'instar des autres activités de la micro finance, les institutions de *hawalas* sont omniprésentes dans les pays à faibles revenus. Elles se concentrent le plus souvent dans les lieux où s'effectuent des transactions commerciales portant sur des montants importants, notamment les zones urbaines. Toutefois, les utilisateurs sont essentiellement des pauvres : un grand nombre de pauvres utilise les *hawalas* pour recevoir ou/et envoyer de l'argent. Les personnes utilisant les *hawalas* appartiennent à toutes les classes sociales. Coût moindre et rapidité font sans doute que ces institutions attirent des personnes venant de tout horizon.

Les institutions des *hawalas* sont adaptées à l'environnement économique et social des pays en développement. Aujourd'hui, on doit leur essor surtout à l'inefficacité du système bancaire. Ensuite, les relations dans le cadre d'une transaction de *hawala* sont, avant d'être

commerciales, des relations personnelles qui reposent sur la confiance et des principes moraux et sociaux partagés par l'ensemble de la communauté. Et cette spécificité confère aux institutions de *hawala* une caractéristique majeure par rapport au système bancaire (cf. chapitre 3).

3.2. Qui utilise le *hawala* ?

Du point de vue de la demande, il existe trois catégories d'utilisateurs (clients).

La première catégorie (moins de 1000 \$) est constituée essentiellement des ménages pauvres qui utilisent ces ressources pour les dépenses courantes et pour satisfaire les besoins essentiels de la famille, liés à l'alimentation, l'éducation, l'habillement, les soins de santé de base, le déplacement et le logement. L'argent rapatrié par les migrants assume ainsi un poids tout particulier dans les situations de crise et de détresse (décès, maladie, chômage) mais aussi pour financer des occasions plus joyeuses tels qu'un mariage par exemple. Cet argent constitue une assurance contre certains risques sociaux auxquels l'Etat d'un petit pays en développement confronté à des contraintes budgétaires ne peut plus assumer. C'est cette catégorie de la population qui a recours le plus aux *hawalas*. Sur les cinq années étudiées (2002 à 2006), selon le profil des utilisateurs (dans le sens des envois), plus de 90% sont des pauvres, c'est à dire des individus qui reçoivent moins de 1000 \$ (tableau 58). Dans le sens des fonds reçus, ils sont 91% des utilisateurs pour les 5 années (tableau 59).

Tableau 58/ Flux d'argent envoyés (en valeur absolue et %)

	2002	%	2003	%	2004	%	2005	%	2006	%
[1 à 1000[\$	1899 2	90	19864	90	19410	91	2662 5	91,1%	3248 4	91,0%
[1000 à 10 000[\$	1382	7	1495	7	1363	6	1921	6,6%	2236	6,3%
[10 000 à 100 000[\$	622	3	492	2	389	2	654	2,2%	911	2,6%
[100 000 à 1000 000[\$	208	1	199	1	280	1	38	0,1%	80	0,2%
Total	2120 4	100	22050	100	21442	100	2923 8	100%	3571 1	100%

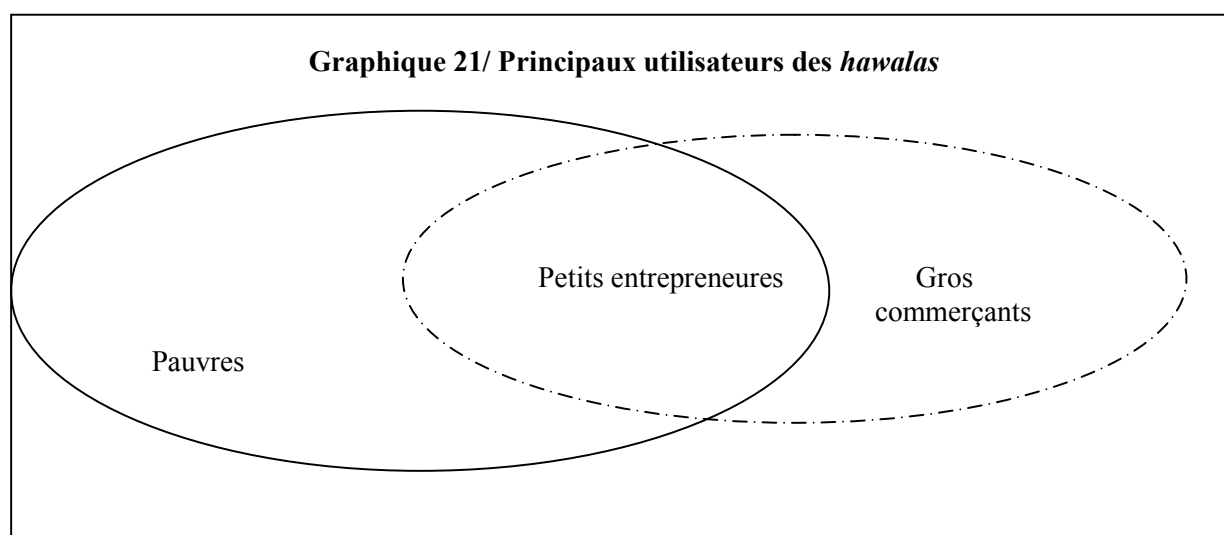
Source : Mahamoud [2007]

Tableau 59/ Flux d'argent reçus selon les tranches (en valeur absolue et %)

	2002	%	2003	%	2004	%	2006	%	2006	%
[1 à 1000[\$	6546	86,7%	15100	89,3%	19284	83,3%	24260	89,5%	29226	90,9%
[1000 à 10 000[\$	775	10,3%	1486	8,8%	3387	14,6%	1808	6,7%	2024	6,3%
[10 000 à 100 000[\$	209	2,8%	290	1,7%	447	1,9%	589	2,2%	492	1,5%
[100 000 à 1000 000[\$	20	0,3%	30	0,2%	34	0,1%	463	1,7%	400	1,2%
Total	7550	100%	16906	100%	23152	100,0%	27120	100%	32142	100%

Source : Mahamoud [2007]

On peut donc affirmer que les pauvres sont les principaux utilisateurs des *hawalas* pour recevoir et envoyer de l'argent car ils n'ont pas d'autres alternatives moins onéreuses.



Source : Mahamoud [2007]; reconstitution par nos soins

La deuxième catégorie des usagers est celle des gros commerçants qui évitent les contraintes réglementaires et les coûts des transactions liés au mode de fonctionnement des institutions djiboutiennes. Ces flux importants reçus par les commerçants (supérieures à 10 000 \$) représentaient 91,3% du total des transferts reçus en 2006 soit un montant de 112,6 millions \$. Néanmoins, si la majeure partie des fonds qui transitent par les *hawalas* financent les activités d'import/export, les commerçants sont peu nombreux car leur nombre ne dépasse guère 2 à 3% des utilisateurs aussi bien pour les flux reçus que ceux envoyés (tableau 58 et 59).

Tableau 60/ Estimation par année et par tranche des transferts d'argent reçus (millions \$ et %)

	2002	%	2003	%	2004	%	2005	(%)	2006	(%)
[1 à 1000[\$	8,2	10,6	10,3	12	17,5	16,3	4,7	3,81	5,7	4,6
[1000 à 10 000[\$	5,7	7,4	6,2	7	5,3	5	4,9	3,97	5	4,1
[10 000 à 100 000[\$	24, 6	32	19,3	22	20,7	19	19,3	15,63	17,6	14,3
[100 000 à 1000 000]\$	38, 9	50	51	65	63,9	59,7	94,6	76,60	95	77,0
Total	77,4	100	86,8	100	107,4	100	123,5	100	123,3	100

Source : Mahamoud [2007]

Enfin, la troisième catégorie d'utilisateurs qui est une catégorie hétérogène, est constituée essentiellement des petits entrepreneurs et accessoirement des individus qui ont recours aux *hawalas* de façon ponctuelle. En nombre d'utilisateurs, elle vient après les ménages pauvres (jusqu'à respectivement 5% et 15% des fonds envoyés et des fonds reçus). L'utilisation de ces ressources comme des investissements productifs est comparativement beaucoup plus rare et se concentre dans les secteurs des transports (taxis, mini bus, bus), et du commerce (importation de véhicules d'occasion et pièces détachées notamment). Le système fonctionne généralement comme suit : tel ou tel membre de la famille d'un émigré demande à celui-ci une assistance pour l'aider à financer une petite activité (par exemple ouvrir une boutique, acheter un taxi, import/export, etc.). Généralement, les émigrés apportent leur soutien à de telles initiatives qui ont l'avantage de sortir un parent ou un ami du chômage et, dans certains cas, d'aider la famille à subvenir à ses besoins en diminuant la charge financière pour l'émigré.

Toutefois, on note généralement une faiblesse du niveau des investissements qui pourrait s'expliquer par l'éloignement de l'émigré par rapport aux réalités de son pays d'origine. Le manque d'informations sur les opportunités dans le pays fait que les projets de création d'entreprise sont mal ciblés. La peur du risque de détournement des fonds par les parents (ou amis ou employés) chargés de gérer les affaires au pays, le statut même des émigrés (ce sont pour nombre d'entre eux des émigrés qui occupent souvent des emplois précaires qui ne leur permettent pas de revenir fréquemment au pays pour suivre la gestion des affaires dans lesquelles ils auraient investi), le faible niveau d'instruction des émigrés, leur manque d'esprit d'entreprise font également que les fonds envoyés par les émigrés sont rarement investis dans la création d'activités productrices des revenus.

Un problème supplémentaire est que souvent les finances de la famille et celles de l'entreprise concernée sont confondues. Il est difficile de pouvoir dissocier clairement la trésorerie de l'entreprise et le budget de la famille à la lumière des comptes disponibles sur le fonctionnement de l'entreprise. Par ailleurs, la famille ou les proches à qui l'émigré a confié la

création et la gestion de l'entreprise, ont tendance à puiser plus de fonds à leur propre usage que l'entreprise ne peut supporter. Ils la dépouillent ainsi des fonds dont elle a besoin pour couvrir ses dépenses de fonctionnement et consolider ses ressources. Cela empêche également la création de fonds pour imprévus afin de faire face aux temps durs qui peuvent se présenter et rend la constitution de réserves pour des investissements futurs et le développement de l'entreprise quasiment impossible.

Lorsqu'il y a un réel besoin d'investir et des qualités exceptionnelles d'entrepreneuriat chez le porteur du projet, les contraintes institutionnelles et les coûts de transaction qui y sont associés dissuadent l'investissement.

Les démarches administratives pour pouvoir créer une entreprise (enregistrement...) sont fastidieuses et coûteuses (cf. chapitre 4), ce qui est fortement décourageant surtout lorsqu'il agit d'un émigré qui vient pour quelques semaines et qui n'est pas habitué un circuit complexe où la transparence des procédures fait défaut.

3.3. Performance des institutions de *hawalas*

Les institutions de *hawalas* se rémunèrent en prélevant des commissions sur les envois et sur le différentiel de taux de change. En règle générale, les commissions sont partagées entre le *hawaladar* du point d'envoi et celui de point de réception des fonds.

Tableau 61/ Commissions prélevées sur les fonds reçus (\$ et moyenne %)

	2002	2003	2004	2005	2006
Montant	276131,88	314409,03	564530,6	402087,69	472765,83
Moyenne	14,88	14,92	14,79	14,83	14,71

Source : Mahamoud [2007]

Tableau 62/ Commissions prélevées sur les fonds envoyés (\$ et moyenne %)

	2002	2003	2004	2005	2006
Montant	276131,88	314409,03	564530,6	515007,17	591833,35
Moyenne	14,88	14,92	14,79	17,67	16,57

Source : Mahamoud [2007]

Pour les 6 agences de *hawalas* étudiées le montant des commissions prélevées sur le sens des fonds reçus (soit une marge de près de 19%) enregistrent une croissance de plus de 71% entre 2002 et 2006. Quant au sens des envois (soit une marge de plus de 15%), la croissance est de plus de 114%. Il faut cependant rester prudent sur cette bonne performance des institutions de *hawalas*, car la non disponibilité des données sur la performance des agences de transferts d'argent du secteur formel tel que *Western Union* ou *Money Gram* (pour ne citer que les 2

principales à Djibouti) ne nous permet pas de bien apprécier la solidité financière de ces institutions. Toutefois, compte tenu des faibles commissions pratiquées par les *hawalas* par rapport aux agences du secteur formel, on peut aisément dire que les institutions *hawalas* dominant le secteur de transfert d'argent par une maîtrise de leur coût. Les *hawalas* sont souvent des petites structures, employant moins de 6 salariés. Seule la plus grande employait 6 personnes en 2006 et qu'il y avait moins de 4 personnes par agence sur les 5 autres agences enquêtées.

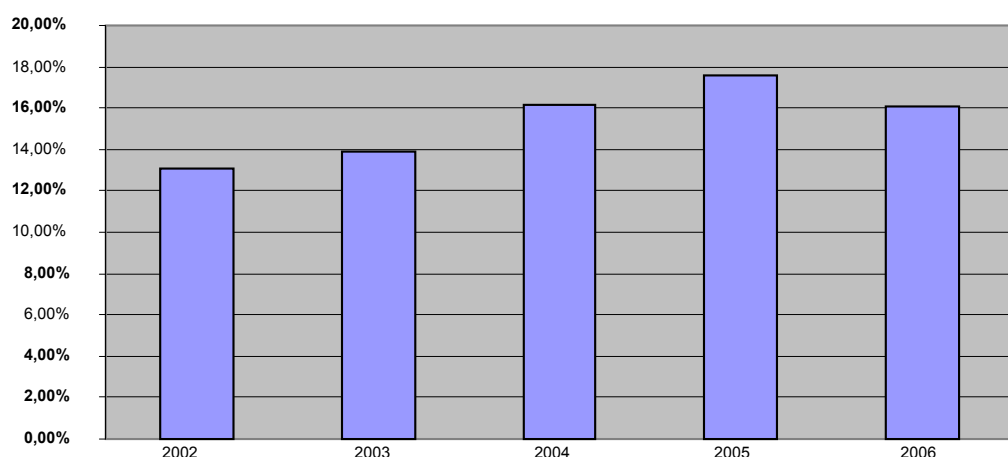
4. Impact des fonds de *hawalas* sur l'économie

Sur le plan macroéconomique, les *hawalas* s'adaptent également aux besoins des populations pauvres vivant dans des régions d'instabilité politique. En Somalie, les fonds qui transitent par ce système sont estimés à presque 40% du revenu des ménages urbains dans les villes nordiques de Hargeisa, Buratin et de Bossasso [Omer, 2003]. Lorsqu'on sait que les somaliens vivent avec moins de 1 \$ par jour, l'injection des devises étrangères est essentielle pour permettre l'importation des nourritures de base telles que le riz, la farine ou le sucre. Sans ce système de transfert des fonds, la Somalie allait connaître une crise humanitaire. Car depuis le début de la guerre civile en 1991, le pays est coupé du reste du monde et vit grâce à l'apport de la diaspora vivant en Europe, Amérique du Nord et dans les pays du golfe. En 2000, on estimait en moyenne 65 à 92 millions \$ par mois les transactions réalisées par les *hawalas* somaliens qui opèrent en Somalie, en Ethiopie et au Kenya [Omer, 2003].

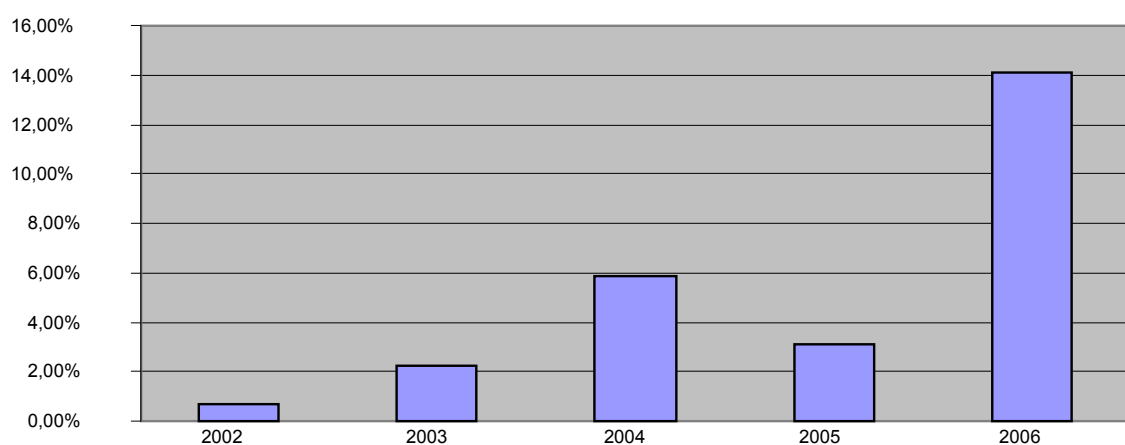
Tableau 63/ Évolution des flux des *hawalas* reçus et envoyés (millions \$)

	2002	2003	2004	2005	2006
Flux de <i>hawalas</i> reçus	77,4	86,8	107,4	123,5	123,3
Flux de <i>hawalas</i> sortant	12,9	21,0	31,5	35,58	74,72
Transferts nets	64,5	65,8	75,9	87,92	48,58

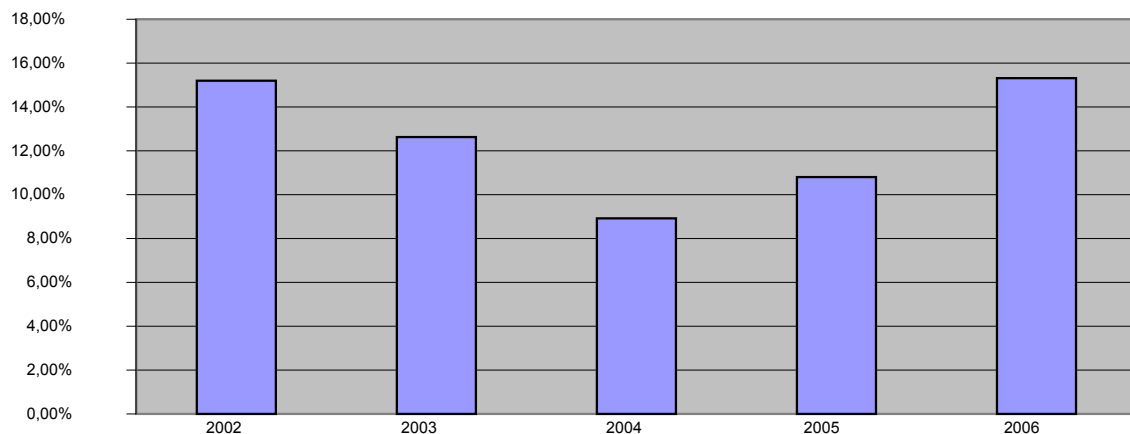
Source : Mahamoud, [2007]

Graphique 22/ Flux de *hawalas* reçus par rapport au PIB (2002-2006)

Source : Mahamoud [2007]; reconstitution par nos soins

Graphique 23/ Evolution des IDE par rapport au PIB (2002-2006)

Source : World Bank [2007]; reconstitution par nos soins

Graphique 24/ Evolution de l'APD par rapport au PIB (2002-2006)

Source : CAD [2007]; reconstitution par nos soins

L'insuffisance des statistiques à Djibouti ne permet pas de saisir clairement l'impact de ces flux sur la balance des paiements. Toutefois, on a un solde de transfert net qui est largement positif : il est respectivement de 64,5 en 2002, 65,8 en 2003, 75,9 en 2004, 87,92 en 2005 et 48,58 millions \$ en 2006 (tableau 63). Une analyse plus fine de l'impact de ces flux par rapport au PIB, les flux d'aide publique au développement (APD) et ceux de l'investissement direct étranger privé (IDE) confirme l'importance de ces fonds comme source de financement de l'économie djiboutienne. Du fait de la faiblesse des investissements directs étrangers et d'autres sources de devises, ces fonds qui transitent par le canal des *hawalas* ont un poids de plus en plus important dans la croissance économique du pays. Ils aident à rééquilibrer la balance des paiements et fournissent à côté de l'aide publique, des ressources très importantes pour le développement. Par rapport au produit intérieur brut, ces transferts étaient respectivement 13,1% en 2002, 13,9% en 2003, 16,2% en 2004, 17,6% en 2005 et 16,1% en 2006.

Alors que les flux IDE, même s'ils ont légèrement augmenté, ne représentent respectivement que 0,68% en 2002, 2,24% en 2003, 5,88% en 2004, 3,13% en 2005 et 14,12% en 2006. Ces flux sont également plus importants que l'APD qui pour les années 2003, 2004 et 2005 ne constituait respectivement que 15,2% en 2002, 12,6% en 2003, 8,8% en 2004, 10,83% en 2005 et 15,29% en 2006 du PIB.

Tableau 64/ Évolution des flux des *hawalas* reçus, IDE, APD et PIB (millions \$)

	2002	2003	2004	2005	2006
Flux de <i>hawalas</i> reçus	77,4	86,8	107,4	123,5	123,3
IDE	4	14	39	22	108
Aide Publique au développement	90	79	59	76	117
PIB	592	624,97	663,8	702	765

Source : CAD [2006]; World Bank [2007]; reconstitution par nos soins

5. Difficultés à réglementer

5.1. Difficultés à suivre les mouvements des flux

Si certaines agences de *hawala* obéissent à la réglementation financière spécifique à ces institutions comme c'est le cas des *hawalas* que nous avons enquêté, la plupart d'entre elles évoluent en dehors du cadre légal.

La structure institutionnelle spécifique permet aux *hawalas* d'exister en dehors et indépendamment des règlements nationaux et supranationaux et de perdurer. En outre, les intermédiaires financiers de *hawala* tirent bénéfice de la difficulté de les identifier en tant qu'institutions financières. Puisqu'un bureau de *hawala* peut être caché derrière la façade, par

exemple, d'un magasin de détail, des affaires d'importations/exportations ou même d'une institution sociale ou religieuse. Ceci vraiment pose une variété de problèmes pour l'organisation de surveillance financière nationale ou internationale.

Les capitaux du système financier *hawala* ont des incidences au niveau macro-économique. Le système *hawala* déplace de grandes quantités de devises étrangères qui échappent aux instruments classiques de surveillance, dans et hors du pays. Il est très difficile pour les autorités monétaires d'un pays de suivre les mouvements des capitaux que génère le système *hawala* compte tenu de son opacité. Sur le plan macroéconomique, ce type de mouvement des capitaux peut avoir des effets sur la balance des paiements. Les transferts de fonds d'un pays à l'autre ne sont pas enregistrés comme une augmentation des avoirs extérieurs du pays bénéficiaire ou des engagements du pays d'où proviennent les capitaux, à la différence des fonds qui transitent par le système financier formel. Les capitaux circulent entre les pays sans que le volume de la masse monétaire ne change en apparence. Les *hawalas* peuvent également modifier la composition de la masse monétaire dans le pays bénéficiaire. Les envois de fonds qui empruntent ce système ont lieu principalement en espèces, même si les *hawaladars* utilisent parfois le système bancaire comme chambre de compensation.

Généralement, les personnes qui, dans les pays en développement utilisent les *hawalas* pour financer des investissements à l'étranger ou dans d'autres buts appartiennent d'ordinaire aux groupes les plus fortunés, même si on a pu remarquer que dans le cas de Djibouti, ce sont essentiellement des pauvres qui utilisent ce système. Ils fournissent aux *hawaladars* locaux des espèces en procédant à des retraits sur leurs comptes bancaires. Les *hawalas* tendent donc à augmenter le volume d'espèces en circulation. Qui plus est, ces systèmes de transfert de fonds ont un impact sur les finances publiques du pays d'origine comme du pays bénéficiaire, puisque ces transactions échappent à toute imposition directe ou indirecte. Les transactions conduites sous cette forme dans les pays en développement servent parfois à faciliter la fuite de capitaux. Elles peuvent aussi permettre de contourner le contrôle des changes en alimentant le marché parallèle des changes [El-Qorchi, 2002].

Cependant, la meilleure façon de réglementer ces institutions, sans pourtant les fragiliser, serait de les intégrer dans le circuit financier classique en influant sur les coûts des transferts. Car mettre en place une réglementation trop contraignante, est pour beaucoup impensable puisque c'est leur spécificité institutionnelle qui est leur raison d'être.

5.2. Les pouvoirs publics djiboutiens : entre tolérance et volonté d'agir

La réglementation des agences des *hawalas* est confuse et contraignante en terme des coûts notamment la réglementation fiscale.

Pour la banque centrale, les *hawalas* sont considérés comme des bureaux des changes. Il est demandé aux agences de transfert d'argent une licence et une caution de 56 497 \$. Les fonds reçus ou envoyés ne sont pas plafonnés. Il est juste demandé à l'agence de communiquer à la Banque centrale l'identité des personnes pour les transferts de plus 11 300 \$. Quant à l'administration fiscale, les *hawalas* sont considérées comme une activité économique et donc payent une patente de 2825 \$ et l'impôt sur les bénéfices de 35% (10% pour les bénéfices rapatriés et 25% pour les bénéfices restant). Chaque transfert envoyé est également soumis à un timbre fiscal de 3 \$. Pourtant le code général des impôts indique clairement que les activités de transferts financiers ne sont pas assujetties à l'impôt sur les bénéfices. C'est ainsi que les agences de transfert formel tel que *Western Union* ou *Money Gram*, en s'appuyant sur le code général des impôts, ne payent pas l'impôt sur les bénéfices. Le fait qu'elles soient adossées à des multinationales leur permet de résister à l'attitude illégale de l'administration fiscale.

Malgré le flou existant actuellement en matière de règlements, les agences de *hawalas* semblent continuer à prospérer en raison de la défaillance du système bancaire mais surtout de la tolérance des pouvoirs publics. Car elles facilitent les activités d'import/export et l'emploi de la main d'œuvre. Cette attitude de tolérance se traduit parfois une volonté délibérée de ne pas divulguer les flux réels qui transitent par ces agences aux institutions internationales (FMI, Banque Mondiale) ou aux puissances occidentales (Etats-Unis, Union Européenne...) pour qui ces institutions sont suspectes (financement du terrorisme, blanchiment d'argent...).

C'est ainsi par exemple, pour la Banque Mondiale [2008], les flux de transferts des migrants représentaient 26 et 28 millions \$ respectivement en 2005 et 2006. Alors que seuls 6 agences de *hawalas* sur 12 inscrits sur les fichiers de la Banque Centrale ont réalisé 123.5 et 123.3 millions \$ respectivement pour 2005 et 2006, soit près de 5 fois plus. Les données publiées par la Banque Mondiale proviennent essentiellement de la Banque Centrale et ne concernent, généralement, que les agences de transfert formel (*Western Union* ou *Money Gram*).

Renforcer la réglementation peut dissuader les activités illégales, mais ne réussira pas à rendre le *hawala* moins attrayant. Pour faire concurrence à ces systèmes parallèles, le secteur

bancaire formel doit améliorer la qualité de ses services et diminuer ses commissions. Du côté des pouvoirs publics, il faudrait engager un effort soutenu et durable pour moderniser en renforçant le cadre réglementaire et prudentiel par la mise en œuvre des accords Bâle II.

Conclusion

Les entreprises du secteur informel à Djibouti, connaissent des difficultés pour accéder au financement formel et ont recours souvent à des solutions alternatives telles que le financement informel ou le système de *hawalas*.

Cependant, l'impact des activités de *hawalas* sur le plan macroéconomique suggère la prise en compte de la spécificité et de l'utilité de ces institutions comme un dispositif non pas concurrent ou alternatif au système de financement formel mais plutôt complémentaire, dont il faudrait faciliter l'intégration dans le système financier formel.

Enfin jusqu'à présent, les dispositifs d'appui aux micro-entreprises dans le secteur informel ont mis l'accent sur l'offre de financement en négligeant la structuration et la cohérence des appuis. Il faudrait mettre l'accent sur la détection des profils d'entrepreneurs et la sélection des candidats à la création d'entreprise, l'élaboration des projets pour mieux accompagner les entreprises du secteur informel vers des logiques de développement et de création d'emplois.

Conclusion générale

Dans cette thèse, nous n'abordons pas le lien de causalité entre institutions et croissance économique mais plutôt l'influence de la qualité de la gouvernance sur le processus de développement et particulièrement son impact sur les micro-entreprises du secteur informel.

La démarche est à la fois macroéconomique et microéconomique, car jusqu'à présent, la question de la relation entre l'Etat et le secteur informel était abordée uniquement sous l'angle microéconomique. Or, on ne peut pas comprendre l'informalité des micro-entreprises sans une analyse du cadre (macroéconomique et institutionnel) global qui régule l'activité économique.

Aujourd'hui, l'économie djiboutienne est confrontée à des difficultés structurelles et institutionnelles qui engendrent une pauvreté et un chômage importants.

Une réponse à ces défis ne peut se faire qu'avec une amélioration de la qualité des institutions publiques, notamment en poursuivant l'assainissement des finances publiques, le renforcement des institutions garantissant les droits de propriété et les contrats. Une telle politique peut engendrer des impacts significatifs sur la croissance économique et donc un recul significatif de la pauvreté. Il existe un consensus des experts et des économistes selon lequel la gouvernance, même si les mesures des indicateurs des institutions sont entachées d'erreurs, joue un rôle significatif dans le fonctionnement de l'économie.

Les pays qui ont les meilleurs indicateurs en matière de sécurité des contrats et de droits de propriété, tirent une bien meilleure croissance d'une bonne politique macroéconomique que les autres pays. De même, les pays qui ont de bons indicateurs d'institutions et de mauvaises politiques macroéconomiques ont de meilleurs taux de croissance que les pays ayant de bonnes politiques macroéconomiques et de mauvaises institutions. Ces éléments suggèrent, par conséquent, qu'une bonne stratégie de croissance et de réduction de la pauvreté doit être basée sur le renforcement des institutions.

L'évaluation du système de gouvernance à Djibouti indique d'une part, que le manque de transparence, la corruption dans le système judiciaire et d'autre part, que la partialité, le favoritisme et le népotisme dans les procédures administratives, influencent négativement le climat des affaires, donc la réalisation d'une croissance forte et pérenne.

Sans des réformes institutionnelles sérieuses, notamment dans le domaine de la justice, la croissance économique sera insuffisante et les micro-entreprises se réfugieront et se maintiendront dans le secteur informel car elles n'ont pas la capacité structurelle à rester dans le secteur formel. Le coût de leur maintien dans le secteur privé formel est exorbitant.

Nous montrons clairement l'existence d'une corrélation des trois indicateurs de gouvernance de la Banque Mondiale (*Rule of law*, *Regulatory Quality* et *Control of Corruption*) avec le poids de l'économie non observée dans le PIB officiel. « *Rule of law* » est fortement corrélé avec le poids de l'économie non observée dans le PIB officiel alors que les indicateurs « *Regulatory Quality* » et « *Control of Corruption* » sont moins fortement corrélés.

Nous avons fait également une régression linéaire en prenant les trois indicateurs séparément. Le poids de l'ENO est expliqué à 60,2% par l'indicateur « *Rule of law* » ; le reste de la variabilité est dû à des effets qui ne sont pas pris en compte dans le modèle. A chaque fois que l'indicateur « *Rule of law* » augmente d'un point, le poids de l'ENO dans le PIB officiel diminue de plus de 13% pour la période considérée (1997 à 2005).

Les indicateurs « *Regulatory Quality* » et « *Regulatory Quality* » expliquent à 2,1% et 4,4% respectivement, le poids de l'économie non observée dans le PIB officiel.

Ces résultats n'indiquent pas que le contrôle de la corruption n'a aucune influence sur le poids de l'économie non observée dans le PIB officiel. Intuitivement, on aurait plutôt un enchaînement des effets institutionnels qui serait le suivant : la défaillance du système judiciaire conduit l'administration à être moins encline à l'efficacité et celle-ci favorise à son tour chez les fonctionnaires une culture de corruption. Donc, c'est la qualité du système judiciaire qui est déterminante car ses effets sur les autres variables sont importants.

L'analyse de la dynamique des micro-entreprises à l'aide de matrices de mobilité nous révèle l'existence d'un seuil infranchissable pour les micro-entreprises.

Une première matrice qui nous permet de calculer l'indice d'immobilité stricte pour la période étudiée, indique que plus de 94% des entreprises ont vu leur effectif augmenter ou diminuer d'au moins un actif ; l'indice d'immobilité large sur la même période montre que plus de 69% des entreprises ont connu une progression ou une diminution de leur effectif d'au moins deux actifs. L'indice de mobilité descendante qui évalue l'importance de destruction d'emplois dans l'échantillon montre que seulement un peu moins de 7% des

entreprises voient leurs effectifs diminuer d'au moins un actif alors qu'elles sont plus de 60% à avoir enregistré des créations d'emplois d'au moins un actif selon l'indice de mobilité ascendante. En comparant ces évolutions de la dynamique de l'emploi dans les entreprises informelles à Djibouti par rapport ce qu'on a pu établir dans d'autres pays en développement, on remarque que les entreprises informelles djiboutiennes se caractérisent par un taux de création d'emploi (60%), nettement supérieur aux taux observés dans d'autres villes des pays en développement. Toutefois, cette dynamique de création d'emploi reste cantonnée uniquement dans le secteur du commerce.

La seconde matrice permet de mesurer la mobilité des entreprises entre les différents segments de micro-entreprises entre les deux dates (2001 et 2005) : 1^{er} segment (1 actif), 2^{ème} segment (2-5 actifs), 3^{ème} segment (6-9 actifs) et 4^{ème} segment (10 actifs et plus).

L'analyse du passage du 1^{er} segment au 2^{ème}, du 2^{ème} au 3^{ème} et du 3^{ème} au 4^{ème} montre l'existence d'un seuil infranchissable et donc du phénomène de «*missing middle*».

Dans la première enquête (2001), les entreprises qui appartenaient au 1^{er} segment représentaient 57% de l'échantillon contre 3%, 4 ans plus tard (2005). Entre les deux enquêtes, on observe une hausse du nombre des entreprises de 2 à 5 actifs qui passe à 75% en 2005 contre seulement 40% en 2001. C'est le cas également pour les entreprises appartenant au 3^{ème} segment (6 à 9 actifs) qui passent de 3% en 2001 à 21% en 2005. Le 4^{ème} segment de petites entreprises (10 actifs et plus) passe de 0% à 1% entre 2001 et 2005.

La probabilité qu'une entreprise qui se trouvait dans le 1^{er} segment (1 actif) en 2001 accède au 2^{ème} segment (2 à 5 actifs) en 2005 est de 0,42. Ce sont surtout les entreprises du commerce qui migrent vers le 2^{ème} segment (37,5%). 8,4% des entreprises qui étaient dans le 2^{ème} segment en 2001 ont pu accéder au 3^{ème} segment en 2005.

Il existe donc, non pas un seul seuil mais plutôt trois seuils. Chaque segment correspond à un obstacle pour les micro-entreprises. On remarque que, plus on passe d'un segment à un autre, plus le nombre des entreprises diminue. Le 3^{ème} segment (6 à 9 actifs) constitue le seuil le plus important puisque seul 0,03% des entreprises ont pu accéder au 4^{ème} segment (10 actifs et plus). Ces résultats confirment la thèse du «*missing-middle*» selon laquelle les entreprises du secteur informel dans les pays en développement butent sur un seuil qui varie selon les études de 6 à 9 actifs ou de 10 actifs et plus pour se développer.

Les difficultés des entreprises à dépasser le seuil de 6 à 9 actifs pourraient s'expliquer par le mode de fonctionnement et la nature des institutions en place à Djibouti.

Ainsi, à l'aide d'une analyse factorielle discriminante (AFD), nous avons pu établir l'existence d'une corrélation entre le statut légal de l'entreprise et les contrôles.

La variable «contrôle» est un facteur explicatif tout à fait significatif pour la variable «légalité». Ce qui est logique car les entrepreneurs craignent des sanctions et des pénalités qui peuvent aller jusqu'à la fermeture de l'entreprise.

Quant à la taille de l'entreprise, celle dépend relativement des contrôles. Plus la taille de l'entreprise augmente, plus le risque d'être repérée par l'administration, en cas de non respect des obligations légales, est important. Ce qui explique que les micro-entreprises restent cantonnées en deçà du seuil de 6 à 9 actifs.

Les micro-entreprises n'ayant pas la capacité structurelle à supporter les coûts de transaction engendrés par une réglementation trop contraignante, leur petite taille leur permet de se soustraire au respect des prescriptions légales. Les réglementations compliquées et non adaptées aux micro-entreprises font que ces dernières ne sont guère encouragées à la création officielle d'entreprises et ne facilitent nullement l'exécution des contrats ni ne protègent les droits de propriété. Donc, la nature du cadre réglementaire et le mode de fonctionnement des micro-entreprises est responsable de leur informalité.

Néanmoins, il est important de souligner que cette relation entre la taille de l'entreprise et les contrôles reste instable. Le test effectué montre clairement que le modèle est aléatoire et que, sans doute, des variables économiques entrent en jeu pour expliquer la taille de l'entreprise.

Par exemple, l'entrepreneur ne peut pas accroître ses effectifs si le marché ne s'élargit pas. L'embauche d'un actif supplémentaire ne pourra que grever son profit. Donc il y a un effet de taille (celui du marché) qui bloque l'accroissement des effectifs dans les micro-entreprises.

Si le financement ne constitue pas la principale contrainte rencontrée par les entreprises du secteur informel, néanmoins les entreprises du secteur informel éprouvent des difficultés à obtenir du crédit. L'analyse du système des « *hawalas* » montre le rôle important de ces institutions comme principale source de financements extérieurs. L'ensemble des transactions qui transitent par ces institutions sont le fait des gros commerçants. Mais en termes d'utilisateurs, ce sont surtout les pauvres (exclus du système de financement bancaire) qui ont

recours aux *hawalas* pour envoyer et recevoir de l'argent. Il est important pour les pouvoirs publics, qui ont souvent une attitude ambiguë (règlements différents sur les institutions publiques), de prendre en compte la spécificité et l'utilité de ces institutions comme un dispositif non pas concurrent ou alternatif au système de financement formel mais plutôt complémentaire qui devrait être intégré dans le système financier formel.

Jusqu'à présent, les dispositifs d'appui aux micro-entreprises dans le secteur informel ont mis l'accent sur l'offre de financement en négligeant la structuration et la cohérence des appuis. Il faudrait mettre l'accent sur la détection des profils d'entrepreneurs et la sélection des candidats à la création d'entreprise, l'élaboration des projets pour mieux accompagner les entreprises du secteur informel vers des logiques de développement et de création d'emplois.

Pour conclure sur la relation entre l'Etat et les micro-entreprises, certaines hypothèses restent à vérifier pour corroborer les résultats obtenus dans cette thèse, notamment en élargissant les investigations sur un échantillon d'entreprises plus grand afin de savoir s'il existe une relation entre légalité et taille dans les entreprises du secteur formel. Des enquêtes portant sur le même échantillon et sur plusieurs périodes seraient également souhaitables pour comprendre, comment les contraintes économiques et réglementaires agissent et à quel niveau sur la dynamique des micro-entreprises.

Pour mettre en évidence si le phénomène de « *missing middle* » relève d'une illusion statistique ou non, il faudrait introduire dans les enquêtes ménages, une question sur le nombre d'actifs employeurs (existence de plusieurs micro-entreprises ?) dans chaque ménage.

Une reconstitution et une analyse de la balance des paiements se révéleraient important pour mieux apprécier l'impact des flux de transferts extérieurs, notamment ceux de *hawalas*.

Une analyse de la contrebande du Khat et de la prostitution (dans un pays qui accueille des contingents militaires étrangers) peut être intéressante pour mieux appréhender la composante illégale de l'économie non observée.

Enfin, le secteur informel pose un nombre important de problèmes pour les pouvoirs publics djiboutiens : il contribue peu au budget de l'Etat car il échappe aux impôts, aux taxes et aux

cotisations sociales ; il est mal perçu par les organisations d'employeurs en raison de la compétition déloyale qu'il engendre. Par ailleurs, il constitue un facteur politiquement et socialement stabilisateur dans ce contexte de crise économique tant par le nombre des actifs occupés (42%) que par la distribution de revenu qu'il opère ; ainsi le secteur informel constitue pour le gouvernement un dilemme : c'est à la fois une solution (au chômage) et un problème (fiscal).

Bibliographie

- Abdi J.P., [2005] Tableau de bord sur une politique de Justice, LDDH, Djibouti
- Adair P., [1985] L'économie informelle Figures et discours : Anthropos, Paris
- Adair P., Mahamoud I., [2006] Les enquêtes sur le secteur informel à Djibouti : une analyse comparative 1980-2001, 7^{ème} Journée, Réseau Analyse économique et développement, AUF, Paris
- Adams D.W., Fitchett D.A., [1994] Finance informelle dans les pays en développement, Presse Universitaires de Lyon, France
- Aluko S [1972] Small Scale Industries western State of Nigeria. Ile-ife: industrial search Unit, University of Ife.
- Akerlof G.A., [1970] The market for lemons: Quality uncertainty and the market mechanism, The Quarterly Journal of Economics, vol 84, pp.488-510
- Alchian A., [1978] Property rights, in Eatwell, J. Milgate, M. and Newman, P. (eds), The New Pargrave, A Dictionary of Economics, London, Macmillan, vol. 3, pp 109-128
- Allibert J., [1990] Justice et développement économique : le point de vue des entreprises, Afrique contemporaine, n°156, pp.72
- Atkinson A., Bourguignon F., Morrisson C., [1992] Empirical Studies of Earning Mobility, Harvard Academic Publishers,
- Banque Mondiale, [1991] Rapport sur le développement dans le monde, Washington D.C.
- Banque Mondiale, [2001] Stratégie de coopération du groupe de la Banque Mondiale, Washington D.C.
- Banque Mondiale, [2002] Rapport sur le développement dans le monde, Washington D.C.
- Banque Mondiale, [2003] Développement durable dans un monde dynamique. Améliorer les institutions, la croissance et la qualité de vie, Washington D.C.
- Banque Mondiale, [2007] Analyse des Dépenses Publiques : mettre les finances publiques au service de la croissance et de la réduction de la pauvreté, Rapport No. 34624-DJI, Washington D.C.
- Banque Mondiale, [2008] Un parcours non encore achevé : la réforme de l'éducation au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, Washington D.C.
- Barillot S., [2002] La théorie des clubs : une approche participative de la politique environnementale? in G. Froger, & P. Méral (Eds.), Publisher, Helbin & Lichtenhahn City : Bâle, pp.49-69

Barthélemy P., [1997] Revue de la littérature sur le secteur informel, Région et Développement, n°7, pp.78-123

BCD, [2002] Loi n°196/AN/02/4ème sur le Blanchiment, la Confiscation et la Coopération Internationale en matière de produits du crime, Banque Centrale de Djibouti, Djibouti

BCD, [2002] Rapport Annuel, Banque Centrale de Djibouti, Djibouti

BCD, [2003] Rapport Annuel, Banque Centrale de Djibouti, Djibouti

BCD, [2004] Rapport Annuel, Banque Centrale de Djibouti, Djibouti

BCD, [2005] Rapport Annuel, Banque Centrale de Djibouti, Djibouti

Benton A., Castells M., Portes A., [1989] The informal Economy-Studies in Advanced and Less Developed Countries, John Hopkins University Press, Baltimore et Londres.

Berggren N., Jordahl H., [2003] Does free trade really reduce growth? Further testing using the economic freedom index, working paper, Department of Economics, Uppsala University, Sweden

BIT, [1993] Rapport de la Conférence, Rapport pour la XV^{ème} Conférence Internationale des Statisticiens du Travail, Genève 19-28 Janvier, BIT

BIT, [1996] Convention sur le travail à domicile, Genève, BIT.

BIT, [2002] Travail décent et économie informelle, Conférence Internationale du Travail, 90^{ème} session, Genève, BIT.

Borner S., Bodmer F., Kobler M., [2003] L'efficience institutionnelle et ses déterminants : le rôle des facteurs politiques dans la croissance économique, OCDE

Bornschier V., [2000] Trust and Tolerance, enabling social capital formation for modern economic growth and societal, conference, university of Technology, Sidney, Australia, December, 14-16

Boyabé J.B., [1999] Marché informel : une lecture critique du modèle d'Akerlof, Tiers-monde Tome XI, n°157, janvier-mars, pp.170-185

Braudel F., [1979] Civilisation matérielle, Economie et capitalisme XV^{ème} et XVIII^{ème} siècle, Armand Colin, Paris

Brousseau E., [2000] Confiance ou Contrat, Confiance et Contrat, Document de travail, FORUM (Université de Paris X), ATOM (Université de Paris 1)

Buchanan J.M., [1965] An economic theory of clubs, Economica, 32, 125, pp 1-14

Buchanan J.M., [2005] Les limites de la liberté entre l'anarchie et le Léviathan, Litec, Paris

CAD, [2007] Development Aid at a glance statistics by region, OCDE, Paris

Cagan P., [1958] The Demand for Currency Relative to the Total Money Supply, Journal of Political Economy, volume 66, August, pp.303-328

Cartier-Bresson J., Josselin C., [2001] Les délinquances économiques et financières transnationales, les évaluations quantifiées existantes, 2^{ème} partie, Rapport «Défi et globalisation : analyse et mesures du phénomène», Institut des Hautes Etudes de la Sécurité Intérieure, Paris, France

Charmes J., [1980] Les contradictions du développement du secteur non structuré, Revue Tiers-Monde, Tome XXI, n°82 avril-juin, pp.321-335

Charmes J., [1987] Le Secteur informel, un concept contesté, des modèles d'évolution inadaptés, une réalité inconnue, Revue Tiers-Monde, PUF, n°112, pp.11-27

Charmes J., [1990] Approches pour l'étude du secteur informel dans le contexte africain, in Salomé B, Schwartz A et Turnham D, pp 304-410

Charmes J., [2002] Les origines du concept de secteur informel et la récente définition de l'emploi informel, World Bank.

Charreaux G., [1990] La théorie des transactions informelles : une synthèse, Economie et Sociétés, n°15, mai, pp.137-160

Chuta E., [1990] A Nigerian Study of Firm Dynamics (mimeo), Londres

Clague C., Keefer P., Knack S., Olson M., [1996] Contract-Intensive Money: Contract Enforcement, Property Rights, and Economic Performance, Journal of Economic Growth, IV, pp.185-211

Coase R.H., [1960] The Problem of Social Cost, Journal of Law and Economics, n°30, pp.1-44

Coase R.H., [1992] The institutional structure of production, American Economic Review, Vol.82 September, n°4

Coase R.H., [1997] la firme, le marché et le droit, Diderot.

Coriat B., Weinstein O., [1995] Les nouvelles théories de l'entreprise, Livre de Poche.

Davies S., Omar Y., Fisseha Y., and Kirton C., [1984] Small Enterprises in Egypt: A Study of Two Governorates, International Development Papers, Working Paper No. 16. East Lansing: Michigan State University, Department of Agricultural Economics.

De Soto H., [1994] L'Autre Sentier : la Révolution Informelle, La Découverte, Paris

Dieter Seibel H., [1996] Finance formelle et informelle : stratégie de développement des systèmes locaux de financement, Revue Tiers- Monde, Tome XXXVII, n°145, janvier-mars, pp.97-114

- Duc C., Granger C., Lavallée E., Siroën J.M., [2004] Does deep integration foster trade ? Empirical evidences for the EU democracy and anti-corruption criteria, Cahiers de recherche, EURISCO, n°2004-13, Paris
- Duc D., Lavallée E., [2004] Les bases des données sur la bonne gouvernance, Document de Travail, EURISCO Université Paris Dauphine
- Eber C., [2006] Le dilemme du prisonnier, Edition La Découverte
- Edison H., [2003] Qualité des institutions et résultats économiques: un lien vraiment étroit ? Finances et Développement, juin, pp.35-37
- El-Qorchi M., [2002] *Hawala*, Comment fonctionne ce système informel de transfert de fonds et faut-il le réglementer ? Finances et Développement, vol.39, no.4, pp.31-33
- Favier J. [1987] De l'or et des épices. Naissance de l'homme d'affaires au Moyen Âge, Édition Fayard
- Feige E.L., [1989] The Underground Economy: Tax Evasion and Information Distortion, New York, Cambridge University Press
- FIDH, [2005] Djibouti : les défenseurs des droits économiques et sociaux paient le prix fort, Paris, France
- Fields G., [1975], Rural-urban migration, urban unemployment and under-employment, and job search activity in LDCs, Journal of Development Economics, vol. 2, 1, March, pp.165-187
- Fields G., [1990], La modélisation du marché du travail et le secteur informel urbain : le théorique et l'empirique, in Salomé. *et al*, pp.53-79
- FMI, [2004] Consultation de 2003 au titre de l'article IV avec Djibouti, Note d'information au public n°04/23, Mission permanente auprès de la Banque Centrale de Djibouti
- FAD, [1998], Rapport d'évaluation du Fonds Social de Développement, Fonds africain de Développement, République de Djibouti
- FSD, [2007] Étude d'impact du projet de micro crédit, Fonds social de développement, Primature, Djibouti
- Freedom house, [2004] Country report: Djibouti, Washington DC
- Glaeser E.L., Laibson D., Scheinkman J.D., Soutter C.L., [1999] What is Social Capital? The Determinants of Trust and Trustworthiness, NBER Working Paper n°7216
- Granovetter M., [1999] Le Marché autrement, les Réseaux dans l'économie, sociologie économique, Desclée de Brouwer, pp.85-114

- Grellet G., Grellet N., [1999] Développement des marchés et coûts de transaction : une critique des politiques économiques libérales, Revue Tiers Monde, Tome XI, 157, janvier-mars, pp.38-49
- Grossman S.J., Hart O.D., [1986] The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical integration, Journal of Political Economy, 94, p. 691-719
- Gutmann P.M., [1977] The Subterranean Economy, Financial Analysts Journal, November-December, pp.26-34
- Harris J.R., Todaro M.P., [1970], Migration, unemployment and development: A two sector analysis, American Economic Review, vol. 60, 1, March, pp.126-142
- Hart O.D., [1988] Incomplete Contracts and the Theory of the Firm, Journal of Law, Oxford University Press, n°4, pp.57-91
- Hart O.D., [1995] Firms, Contracts and Financial Structure, Clarendon Lectures in Economics, Oxford University Press
- He Yong, [1994] Economie néo-institutionnelle et développement : une analyse synthétique, Revue d'économie du développement, n°4, pp.3-34
- Heritage Foundation, [2006] Index of Economic Freedom, Washington DC
- Hugon P., [1980] Secteur informel et petite production marchande dans les villes du tiers monde, Revue Tiers-Monde, Tome XXI, 82, PUF, avril-juin pp.406-426
- Hugon P., [1985] Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital : peut-on dépasser le débat ? Revue Tiers Monde, Tome XXVIII, 112, octobre-décembre pp.235-259
- Hugon P., Pagès N., [1998] Ajustement structurel, emploi et rôle des partenaires sociaux en Afrique francophone, cahier de l'emploi et de la formation, ILO, Genève, Suisse
- Hugon P., [1995] Robinson ou vendredi? La rationalité économique en Afrique, Revue Sciences humaines, n°047, février, pp 6-23
- Hugon P., [1999], Le consensus de Washington en questions, Tiers-monde, n°157, janvier-mars, pp.1-36
- Ihrig J., Moe K.S., [2003] Lurking in the shadows: The informal sector and government policy, Journal of Development Economics, 73, pp 541-557
- ILO, [1972] Employment, Incomes and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya, International Labor Office, Geneva
- ILO, [2004] Étude sur le transfert d'argent des émigrés au Sénégal et les services de transfert en micro finance, Social Finance Programme, Document de Travail No. 40

IMF, [2008] World Economic Outlook Database, International Monetary fund, Washington DC

Jahel S., [2000] Droit des affaires et Religions, colloque « Droit et Religion » Université Saint-Joseph, Beyrouth, 18 et 19 septembre

Jensen M.C., Meckling W.C., [1976] Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, Journal of Financial Economics, vol. 3, n°4, October, pp. 305-360

Johnson S., Kaufmann D., Shleifer A., [1997], The unofficial economy in transition, Brookings Papers on Economic activity, 2, 159-221

Joseph A., [1998] Quels moyens mettre en œuvre pour faciliter l'accès des entreprises au crédit bancaire? Le cas du Cameroun, Document de Travail, DIAL

Katharina P., [2000] Évolution des institutions légales et changement de régime économique, Revue d'économie du développement, n° 1-2, pp.133-144

Kaufmann D., Kraay A., Zoido-Lobaton P., [1999] Aggregating Governance Indicators, World Bank Policy Research Working Paper no 2195, Washington, D.C.

Kaufmann D., Kraay A., Zoido-Lobaton P., [2000] Gestion des affaires publiques : de l'évaluation à l'action, juin, pp. 10-13, Finances et Développement n°37

Kaufmann D., Kraay A., Zoido-Lobaton P., [2002] Governance Matters II Updated Indicators for 2000/01, World Bank Policy Research Working Paper No. 2772, Washington, D.C.

Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M., [2006] Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2005, The World Bank Development Research Group, Washington, D.C.

Kaufmann D., Kraay A., Zoido-Lobaton P., [1999b] Governance Matters, World Bank Policy Research Working Paper No.2196, Washington, D.C.

Keefer P., Shirley M., [2000], Formal versus Informal Institutions in Economic Development, in MENARD C., Ed., *Institutions, Contracts and Organisations*, Cheltenham (UK) & Northampton (USA) : Edward Elgar, pp. 88-107.

Kessler D., Meghir R., [1991] Systèmes financiers et développement : quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel ? OCDE

Kilby P., [1971] Entrepreneurship and economic development strategies in Subsaharan Africa, New York, Free Press, MacMillan,

Kindelberger., [1990] Histoire financière de l'Europe occidentale, Economica

Knack S., Keefer P., [1997] Does Social Capital Have an Economic Pay off? A Cross-Country Investigation, The Quarterly Journal of Economics, vol 112, n°4, pp.1251-1288

- Knack S., Kugler M., [2002] Constructing an Index of Objective Indicators of Good Governance, Manuscript. Washington, D.C., The World Bank.
- Knack S., Zak P.J., [2003] Building Trust; Public Policy, Interpersonal Trust and Economic Development, Supreme Court Economic Review, n°10, pp.91-107
- Koenig G., [1993] Les théories de la firme, Paris Economica
- Koulibaly M., [1997] Une approche des transferts interpersonnels en Afrique noire, Revue d'économie politique, n°3, mai-juin, pp 396-418
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R.W., [1997] Trust in Large Organisations, American Economic Review, n°87 (2), May, pp333-338
- Lachaud J.P., [1993] L'Ajustement et le marché du travail en Afrique francophone, Institut International d'études sociales, OIT, Genève, Discussion Papers n°56.
- Lachaud J.P., [2004] Pauvreté et marché du travail en République de Djibouti, Institut International d'études sociales, OIT, Genève
- Lachaud J.P., Penouil M., (dirc.) [1985] Le Développement spontané : les activités informelles en Afrique, Pédone, Paris.
- Lautier B., De Miras C., Morice A., [1991] L'Etat et l'informel, l'Harmattan, Paris
- Le Roy E., [1990] La conciliation et les modes pré-contentieux de règlement des conflits, Afrique Contemporaine, pp. 126-161 Paris, France
- Lelart M., [1990] L'épargne informelle en Afrique : les tontines béninoises, Revue Tiers Monde, Tome XXX n°82, avril-juin, pp.271-298
- Lelart M., [2005] De la finance informelle à la micro-finance, Edition des archives contemporaines, Agence Universitaire de la Francophonie
- Lewis A.W., [1954] Economic development with unlimited supplies of labour, Manchester School of Economics and Social Studies, vol. 2, 1, March, pp 139-191
- Liedholm C., Mead D., [1987] Small scale industries in developing countries: Empirical evidence and policy implications, MSU International Development Paper No.9, Department of Agricultural Economics, Michigan State University, Michigan
- Liedhom C., [1991] Dynamics of small-and micro-scale enterprises and the evolving role of finance, Working Paper n°26, Maryland,
- Lubell H., [1991] Le secteur informel dans les années 80 et 90, OCDE
- Mahamoud I., [2005a] Enquête sur les unités économiques du secteur informel à Djibouti-Ville, Djibouti
- Mahamoud I., [2005b] Analyse de la fraude fiscale à la douane, Djibouti

- Mahamoud I., [2005c] Partenariat global pour le développement, RNDH, PNUD, Djibouti
- Mahamoud I., [2007] Les *hawalas* : composante de la micro finance, XXIII^{ème} Journées du Développement de l'Association Tiers-Monde 14-16 mai, L'Etat malgré tout ? Acteurs publics et développement, Mons, Belgique
- Mahieu F.R., [1990] Les fondements de la crise économique en Afrique : entre la pression communautaire et le marché international, L'Harmattan, Paris.
- Maldonado C., [1989] Orientation méthodologique pour une recherche sur les contraintes institutionnelles et légales au développement du secteur informel, Genève, BIT
- Maldonado C., [1995] Entre l'illusion de la normalisation et le laisser-faire : vers la légalisation du secteur informel ? Revue Internationale du Travail, vol. 134, 3, décembre, pp.777-801
- Maldonado C., [1996] Les petits producteurs d'Afrique, Genève, BIT
- Maldonado C., [1999] Le secteur informel en Afrique face aux contraintes légales et institutionnelles, Genève, BIT
- Maldonado C., Gaufryau B., [2001] L'économie informelle en Afrique francophone : structure, dynamiques et politiques, Genève, BIT
- Marniesse S., Morrisson C., [2000] Dynamique des micro-entreprises dans les pays en développement : de nouveaux enseignements, Revue économique du développement, n°4, pp.261-286
- Mauro P., [1995] Corruption and growth, Quarterly Journal of Economics, vol110, pp.681-712
- Mc-Kinnon R.I., [1973] Money and Capital in Economic Development, Washington DC, Brookings Institution
- Mc-Kinnon R.I., [1989] Financial Liberalization and Economic Development: A Reassessment of Interest-Rate Policies in Asia and Latin America, Oxford Review of Economic Policy, vol 5, n°4, pp 324-381
- Mead D., [1989] Policy reform and the informal sector in Africa, East Lansing, Michigan State University
- Milimo J., Fisseha Y., [1986] Rural Small Scale Enterprises in Zambia: Results of a 1985 Country-Wide Survey, East Lansing, Michigan State University, Department of Agricultural Economics. International Development Papers, Working Paper no. 28.
- MPF, [2002] Stratégie Nationale d'Intégration de la Femme dans le Développement, Ministère chargé de la Promotion de la Femme, Djibouti

- MPI, [2000] Code des investissements, Ministère chargé des promotions des investissements, Djibouti
- MFE, [2000] Annuaire Statistique de Djibouti, Résultats 1992-1999, Ministère des Finances et de l'Economie, Djibouti
- MFE, [2004] Document Stratégique pour la réduction de la pauvreté, Ministère des Finances et de l'Economie, Djibouti
- MFE, [1999] Code général des impôts, Ministère des Finances et de l'Economie, Djibouti
- Morrisson C., [1995] Quel cadre institutionnel pour le secteur informel? Cahier de politique économique n°10, OCDE, Paris
- Morrisson C., Mead D., [1996] Pour une nouvelle définition du secteur informel, Revue d'économie de développement, 3, pp.3-26
- Morrisson C., Solignac-Lecomte H.B., Oudin X., [1994] Micro-entreprises et cadre institutionnel dans les pays en développement, OCDE, Paris
- North D.C., [1990] Institutions, change and economic performance, Cambridge University Press
- North D.C., Thomas R.P., [1980] L'essor du monde occidental, Flammarion, Paris, France
- OCDE, [2002] Handbook for Measurement of the Non Observed Economy, Paris, OECD.
- Omer A., [2003] A Report on Supporting Systems and Procedures for the Effective Regulation and Monitoring of Somali Remittance Companies (Hawala), United Nations Development, Programme Somalia
- Page J.M., Steel W.F., [1986] Le développement des petites entreprises : questions économiques tirées du contexte africain, Banque mondiale, Washington DC
- PATARE, [2001] Secteur informel : contraintes fiscales et institutionnelles, Projet d'appui technique à la restructuration de l'économie, Ministère des Finances et de l'Economie, Djibouti
- PECTA, [1980] Rapport d'enquête sur le secteur non structuré à Djibouti, BIT, Genève
- Plane P., [2004] Cadre intégré, étude diagnostique de l'intégration commerciale, CCI, Genève
- PNUD, [2002] Bilan Commun de Pays, République de Djibouti
- PNUD, [2002] Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté, République de Djibouti
- PNUD, [2002] Profil de la Pauvreté à Djibouti: Enquête auprès des ménages-Indicateurs Sociaux, (EDAM- IS2), République de Djibouti

PNUD, [2003] Rapport sur les objectifs de développement pour le millénaire à Djibouti, République de Djibouti

PNUD, [2007] Rapport Mondial sur le Développement Humain, Washington D.C.

Polinski M., Shavell S., [2000], The Economic Theory of Public Enforcement of Law, Journal of Economic Literature, vol. XXXVIII, March, pp. 45-76.

Portes A., Castells M., Benton L.A., (eds.) [1989] The Informal Economy - Studies in advanced and less developed countries, John Hopkins University Press

Présidence, [1952] Code du travail d'outre mer, Journal Officiel, Djibouti

Présidence, [1973] Convention collective, Journal Officiel, Djibouti

Présidence, [1984] Ordonnance n°84, portant réforme de la cour suprême, Journal Officiel, Djibouti

Présidence [1986] Décret sur les sociétés commerciales, Journal Officiel, Djibouti

Présidence, [1992] Constitution de la République de Djibouti, Journal Officiel, Djibouti

Présidence, [1997] Loi 140, réforme du marché du travail, Journal Officiel, Djibouti

Présidence, [1997] Loi n°130, portant conditions et modalités de privatisation de participations, de biens ou d'activités relevant du secteur public, Journal Officiel, Djibouti

Présidence, [1998] Loi n°12, portant réforme des Sociétés d'État, des Sociétés d'économie mixte et des établissements publics à caractère industriel et commercial, Journal Officiel, Djibouti

Présidence, [2001] Décret n°191, portant adoption de la stratégie de privatisation, Journal Officiel, Djibouti

Présidence, [2004] Rapport général de la Chambre de compte et de discipline budgétaire, Journal Officiel, Djibouti

Présidence, [2006] Code du travail, Journal Officiel, Djibouti

Rodrik D., [1997] Democracy and Economic Performance, Harvard University, December 14

Rodrik D., [1999] Democracy Pay Higher Wages, Quarterly Journal of Economics, vol 114, 3, pp. 23-159

Rodrik D., [2000] Institutions for Hight Quality Growth: What Are they and How to Acquire them? NBER Working Paper n°7540.

Rose-Ackerman S [2000] Corruption bureaucratique et responsabilité politique, Revue Economie du développement, n°1-2, juin, pp.157-173

Rosenberg N., Bridzell E., [1986] Comment l'Occident s'enrichit, Edition Economica

- Saka T., [2001] Formation à la culture entrepreneuriale et identité ethnique au Congo-Brazzaville chez les entrepreneurs bakongo : une analyse par la confiance et les réseaux sociaux, Actes de la 7^{ème} journée scientifique du Réseau thématique de la recherche Entrepreneuriat de l'Agence universitaire de la Francophonie (AUF) 4-6 juillet, Maurice
- Salomé B, Schwarz A, Turnham D., [1990] Nouvelles approches du secteur informel, OCDE, Paris
- Samuelson P.A., [1954]. The pure theory of public expenditure, The Review of Economics and Statistics, 36, pp 387-389.
- Sandmo A, [1981] Income tax evasion, labour supply and the equity-efficiency trade off, Journal of Public Economics, 16, pp.265-288
- Schramm M., Taube M., [2003] Evolution and institutional foundation of the *hawala* financial system International, Review of Financial Analysis, Volume 12, Issue 4, 2003, pp405-420
- Schuller G., [2004] La confiance : un facteur indispensable, mais complexe, Document de Travail, Université de Lille
- Servet J.M., [1996] Risque, incertitude et financement de proximité en Afrique : une approche socio-économique, Revue Tiers Monde, Tome XXXVII, n°145, janvier-mars, pp41-57
- Shaw E.S., [1973] Financial Deepening in Economic Development, New-York, Oxford University Press
- Simon H.A., [1972] From substantive to procedural rationality, Decision and Organization, American Economic Review, n°68, pp. 228-354
- Simon H.A., [1979] Rational Decision making in business organizations, American Economic Review, pp. n°69, pp.142-181
- Simon H.A., [1991] Organizations and Markets, Journal of Economic Perspectives, vol. 5, n°2, pp.122-147
- Simon H.A., March J.G., [1958] Organizations, John Wiley & Sons.
- Singer H. W., [1950] The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries, American Economic Review, vol.40, pp.473-485
- Somé A., [2003] Économie des institutions et performances économiques nationales, Document de Travail, CAPES
- Stiglitz J., [1988] Economic organization, information and development, Handbook of development economics, Elsevier, Amsterdam

- Stiglitz J., Weiss A., [1981] Credit Rationing in markets with imperfect information, American Economic Review, vol.71, pp 393-410
- Tanzi V., [1980] The Underground Economy in the United States: Estimates and Implications, Banco Nazionale Del Lavoro, Quarterly Review, December, pp.428-45
- Tavarez J., Wacziarg R., [2001] How democracy affects growth? European economic, vol 45, n°8, pp.1341-1379
- Taylor L., [1983] Structuralist Macroeconomics: Applicable Models for the Third World, New-York, Basic Books.
- Todaro M.P., [1970] L'exode rural en Afrique et ses rapports avec l'emploi et les revenus, Revue internationale du travail, vol 104, n°5, novembre BIT, pp.423-451
- Unit, University of Ife
- USAID, [2000] Djibouti Investors Roadmap, Washington D.C.
- USAID, [2006] Djibouti Economic Performance Assessment, Washington D.C.
- Van Wijnbergen S., [1983] Interest Rate Management in LDC's, Journal of Monetary Economics, vol 12, n°3, September, pp.433-452
- Vanderlinden J., [1996] Les PME et leur environnement juridique et général, Université de Moncton, Canada
- Venet B., [1994] Libéralisation financière et développement économique : une revue critique de la littérature, Revue d'Économie Financière, vol 29, pp.87-111
- Wallis J.J., North D.C., [1986] Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History: A Transaction Cost Approach, Journal of Institutional and Theoretical Economics, vol 145, n°1, pp.609-624
- Wei S.J., [1997] How Taxing is Corruption on International, Bureau of Economic Research Working Paper n°6030, May
- Wei S.J., [2000] How taxing is corruption on international investors, Review of Economics and Statistics, vol. 82, n°1, pp.1-11
- Williamson O.E., [1986] The economic institution of capitalism: Firms, markets, relational contracting, New York, Free Press
- Williamson O.E., [1993] Calculativeness, Trust and Economics Organization, Journal of Law & Economics vol XXXVI, April, pp.48-103
- Williamson O.E., [1996] The Mechanisms of Governance, Oxford University Press
- Williamson O.E., [2000] The New institutional economics: Taking stock, Looking Ahead, Journal of Economic Literature, vol 38, September, pp.55-613

- Williamson O E., Winter S.G., [1991] The Nature of the Firm, Economics, and Organization, Oxford University Press, p.138-159
- World Bank, [1998] Assessing Aid: what works, what doesn't and why, World Bank Policy, Research Report, Oxford University Press, New York
- World Bank, [2006] Global Economic Prospects 2006: Economic Implications of Remittances and Migration, Washington DC
- World Bank, [2007] World Development Indicators, Washington DC
- World Bank, [2007] Doing Business 2008, Washington DC
- World Bank, [2008] Worldwide Governance Indicators: 1996-2007, Washington D.C.
- Zak P.J., Knack S., [2001] Trust and Growth Economic Journal, vol. 111, n°470, pp.295-321.
- Zak P.J., [2003] Trust Journal of Financial Transformation, n°7, pp.17-24

Annexe 1/ Enquêtes sur le secteur informel [PECTA, 1980 ; PATARE, 2001 ; Mahamoud, 2005a]

Tableau 65/Distribution (non ventilée) des activités informelles selon le secteur d'activité (1980)

Secteur d'activité	Unités recensées	%
Production	113	26
Confection	83	
Boulangerie, Minoterie	15	
Menuiserie	11	
Forgerons	4	
Construction/bâtiment	17	4
Artisanat d'art	21	5
Services de réparation automobile	41	10
Charretiers	11	
Transporteurs	3	
Mécanique Auto garage	15	
Réparation Pneus	11	
Location voiture	1	
Autres services	236	55
Blanchisserie	6	
Coiffure	19	
Hôtels	9	
Horlogerie	4	
Poissonniers	2	
Ecole du soir	6	
Photographe	7	
Bars	14	
Vente des glaces	1	
Alimentation Générale	10	
Restaurant alimentations préparées	116	
Écrivain Public	3	
Jardiniers	20	
Réparation Chaussure	19	
Total	428	100

Source: PECTA [1980]

Tableau 66/ Distribution (non ventilée) des activités informelles selon le secteur d'activité (2001)

Secteur d'activité	Unités recensées	%
Production	293	4
Confection	265	
Boulangerie	13	
Menuiserie	15	
Construction/Bâtiment	49	1
Commerce	6807	83
Vente au détail	1212	
Vente des meubles	9	
Alimentation Générale	2273	
Fruits et Légumes	837	
Poissonnier	58	
Boucherie	539	
Vêtements Tissus	683	
Restaurants alimentation préparés	1069	
Transport	465	6
Services	453	6
Écrivain Public	14	
Cabine Téléphonique	57	
Réparation Chaussure	131	
Réparation TV Radio	13	
Mécanique Auto garage	55	
Réparation Pneus	29	
Coiffure	44	
Réparation climatiseurs /réfrigérateurs	12	
Agents de change	69	
Toilettes publiques	29	
Total	8065	100

Source : PATARE [2001]

Distribution (ventilée) des activités informelles selon le secteur d'activité

Tableau 67 (1980)

Secteur d'activité	Unités recensées	%
Production	113	26,4
<i>Confection</i>	83	
<i>Boulangerie, Minoterie</i>	15	
<i>Menuiserie</i>	11	
Forgerons	4	
	17	4
Construction/bâtiment		
(Commerce)	129	30
<i>Alimentation Générale</i>	10	
<i>Poissonniers</i>	2	
<i>Restaurant alimentations préparées</i>	116	
Vente des glaces	1	0
Transport	15	3,5
Charretiers	11	
Transporteurs	3	
Location voiture	1	
Services	154	36
<i>Écrivain Public</i>	3	
<i>Coiffure</i>	19	
<i>Réparation Chaussure</i>	19	
<i>Mécanique auto garage</i>	15	
<i>Réparation pneus</i>	11	
Jardiniers	20	
Photographe	7	
Ecole du soir	6	
Hôtels, bars	23	
Blanchisserie	6	
Horlogerie	4	
Artisanat d'art	21	5
Total	428	100

Source : PECTA [1980]

Tableau 68 (2001)

Secteur d'activité	Unités recensées	%
Production ↘	293	4
<i>Confection</i>	265	
<i>Boulangerie</i>	13	
<i>Menuiserie</i>	15	
Construction/Bâtiment	49	1
Commerce	6807	83
<i>Alimentation Générale</i>	2273	
<i>Poissonnier</i>	58	
<i>Restaurants alimentations préparés</i>	1069	
Vente au détail	1212	
Fruits et Légumes	837	
Vêtements Tissus	683	
Boucherie	539	
Vente des meubles	9	
Transport ↗	465	6
Services ↘	453	6
<i>Écrivain Public</i>	14	
<i>Coiffure</i>	44	
<i>Réparation Chaussure</i>	131	
<i>Mécanique auto garage</i>	55	
<i>Réparation pneus</i>	29	
Toilettes publiques	29	
Cabine Téléphonique	57	
Agents de change	69	
Réparation TV Radio	13	
Réparation climatiseurs / réfrigérateurs	12	
	8065	100

Source : PATARE, [2001]

Tableau 69/ Distribution des unités informelles recensées selon le secteur d'activité (1980)

Branches d'activités	Nombre d'unités	%
----------------------	-----------------	---

Production	113	26
Construction/Bâtiment	17	4
Transport	15	3,5
Commerce	129	30
Services	154	36
Total	428	100

Source : PECTA [1980]

Tableau 70/ Caractéristiques de la main d'œuvre des unités enquêtées (2001)

Secteur d'activité	Mode de recrutement		Nationalité		Sexe	
	Famille, amis	Candidature	Djibouti	Etrangère*	Homme	Femme
Production	4	1	2	3	3	2
Construction/Bâtiment	2	0	0	2	2	0
Commerce	126	2	32	96	104	25
Transport	7	1	1	7	8	0
Services	6	1	2	5	4	2
Total	145	5	37	113	111	29

* Somalie, Ethiopie, Yémen

Source : PATARE, [2001]

Tableau 71/ Caractéristiques comptables et financières des unités économiques enquêtées

Secteur d'activité	Comptabilité simple		Compte bancaire	
	OUI	NON	OUI	NON
Production	2	3	1	4
Construction/bâtiment	2	0	2	0
Commerce	4	88	2	126
Transport	2	6	0	8
Services	3	4	0	7
Total	49	101	5	145

Source : PATARE, [2001]

Tableau 72/ Sexe

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
femme	54	52,4	52,4	52,4
homme	49	47,6	47,6	100
Total	103	100,0	100	

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 73/ Q3 Cette activité vous appartient-elle ?

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	à quelqu'un qui vous paie un salaire	10	9,7	9,7	9,7
	à vous-même ou à votre famille	81	78,6	78,6	88,3
	à vous et des associés	12	11,7	11,7	100
	Total	103	100	100	

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 74/ Q4 Avez-vous des activités qui vous procurent ?

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	NON	61	59,2	60,4	60,4
	OUI	40	38,8	39,6	10
	Total	101	98,1	100	
Manquante	Système manquant	2	1,9		
Total		103	100		

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 75/ Q6 A quel âge avez-vous commencé à travailler ?

N	Valide	103
	Manquante	0
Moyenne		21,79
Erreur std. de la moyenne		,441
Médiane		22,00
Mode		17
Ecart-type		4,474
Variance		20,013
Intervalle		24
Minimum		10
Maximum		34
Somme		2244

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 76/ Q8 Comment vous avez recruté votre personnel ?

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	Autres	4	3,9	3,9	3,9
	Candidature spontanée	3	2,9	2,9	6,8
	Relation familiale ou amicale	96	93,2	93,2	100
	Total	103	100	100	

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 77/ Q9 Ils sont en majorité de quelle nationalité

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	Djiboutienne	43	41,7	41,7	41,7
	Ethiopienne	24	23,3	23,3	65,0
	Somalienne	29	28,2	28,2	93,2
	Yéménite	7	6,8	6,8	100
	Total	103	100	100	

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 78/ Mode de rémunération

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	Autre	2	1,9	1,9	1,9
	Journalier	56	54,4	54,4	56,3
	Mensuel	45	43,7	43,7	100
	Total	103	100	100	

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 79/ Q11a avez-vous des associés

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	NON	72	69,9	69,9	69,9
	OUI	31	30,1	30,1	100
	Total	103	100	100	

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 80/ Q15 Il vous arrive de vendre vos produits

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	NON	82	79,6	79,6	79,6
	OUI	21	20,4	20,4	100
	Total	103	100	100	

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 81/ Q16 Tenez vous un moyen d'enregistrement

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	NON	78	75,7	75,7	75,7
	OUI	25	24,3	24,3	100
	Total	103	100	100	

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 82/ Q17 En plus de la direction de votre Entreprise

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	A quelques unes seulement	23	22,3	22,5	22,5
	Approvisionnement	13	12,6	12,7	35,3
	Production ou prestation de services	4	3,9	3,9	39,2
	toutes les autres activités	62	60,2	60,8	100
	Total	102	99,0	100	
Manquante	Système manquant	1	1,0		
Total		103	100		

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 83/ Q18 En quelle année avez-vous créé cette entreprise ?

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	1990	4	3,9	3,9	3,9
	1991	4	3,9	3,9	7,8
	1992	5	4,9	4,9	12,6
	1993	6	5,8	5,8	18,4
	1994	5	4,9	4,9	23,3
	1995	14	13,6	13,6	36,9
	1996	8	7,8	7,8	44,7
	1997	11	10,7	10,7	55,3
	1998	20	19,4	19,4	74,8
	1999	13	12,6	12,6	87,4
	2000	12	11,7	11,7	99,0
	2001	1	1,0	1,0	100
	Total	103	100	100	

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 84/ Q20 Avez-vous déjà essayé d'obtenir un crédit ?

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	NON	73	70,9	70,9	70,9
	OUI	30	29,1	29,1	100
	Total	103	100	100	

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 85/ Q22a Pensez vous que le fait de ne pas être en règle vous empêche d'accéder au crédit ?

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	NON	42	40,8	67,7	67,7
	OUI	20	19,4	32,3	100
	Total	62	60,2	100	
Manquante	Système manquant	41	39,8		
Total		103	100		

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 86/ Q24 Quels étaient les montants des prêts obtenus ?

N	Valide	59
	Manquante	44
Moyenne		1134917,45763
Erreur std. de la moyenne		285542,220839
Médiane		,00000
Mode		,000
Ecart-type		2193291,415434
Variance		4810527233015,830
Intervalle		9000000,000
Minimum		,000
Maximum		9000000,000
Somme		66960130,000

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 87/Q25 En quoi les avez-vous utilisés ?

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	Achat de véhicule	7	6,8	30,4	30,4
	Agrandissement du local	11	10,7	47,8	78,3
	Autres	1	1,0	4,3	82,6
	Remboursement de dettes	4	3,9	17,4	100
	Total	23	22,3	100	
Manquante	Système manquant	80	77,7		
Total		103	100		

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 88/ Q30 Au cours des deux dernières années votre activité

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	Est restée stable	48	46,6	46,6	46,6
	S'est élargie	32	31,1	31,1	77,7
	S'est rétrécie	23	22,3	22,3	100
	Total	103	100	100	

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 89/ Q33 Avez vous eu une autorisation administrative ?

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	NON	10	9,7	9,7	9,7
	OUI	93	90,3	90,3	100
	Total	103	100	100	

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 90/ Q34 Si oui lesquelles ?

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	Inscription au registre de commerce	2	1,9	2,2	2,2
	Obtention d'une autorisation municipale	2	1,9	2,2	4,3
	Une déclaration de patente	89	86,4	95,7	100
	Total	93	90,3	100,0	
Manquante	Système manquant	10	9,7		
Total		103	100		

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 91/ Q35a1 Quels étaient les coûts monétaires de l'autorisation administrative ?

N	Valide	93
	Manquante	10
Moyenne		111924,73118
Erreur std. de la moyenne		10470,324017
Médiane		70000,00000
Mode		70000,000
Ecart-type		100972,148179
Variance		10195374707,808
Intervalle		520000,000
Minimum		15000,000
Maximum		535000,000

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 92/ Q37 Avez-vous été contrôlé par l'administration ?

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	NON	30	29,1	29,7	29,7
	OUI	71	68,9	70,3	100
	Total	101	98,1	100,0	
Manquante	Système manquant	2	1,9		
Total		103	100		

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 93/ Q39 Avez-vous subi sanctions et amendes ?

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	NON	16	15,5	22,9	22,9
	OUI	54	52,4	77,1	100
	Total	70	68,0	100,0	
Manquante	Système manquant	33	32,0		
Total		103	100		

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 94/ Q42 Si oui, les avez-vous utilisées ?

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	NON	4	3,9	36,4	36,4
	OUI	7	6,8	63,6	100
	Total	11	10,7	100,0	
Manquante	Système manquant	92	89,3		
Total		103	100		

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 95/ Q44 Avez-vous essayé de devenir membre d'une association ?

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	NON	41	39,8	39,8	39,8
	OUI	62	60,2	60,2	100
	Total	103	100	100	

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 96/ Q45 Si oui, êtes vous membre actif d'une association ?

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	Chambre de commerce	17	16,5	27,4	27,4
	Syndicat	13	12,6	21,0	48,4
	Tontine	32	31,1	51,6	100
	Total	62	60,2	100,0	
Manquante	Système manquant	41	39,8		
Total		103	100		

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 97/ Q47 Combien y-a-t-il des personnes qui habitent dans votre foyer ?

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	2	4	3,9	3,9	3,9
	3	2	1,9	1,9	5,8
	4	8	7,8	7,8	13,6
	5	9	8,7	8,7	22,3
	6	7	6,8	6,8	29,1
	7	19	18,4	18,4	47,6
	8	14	13,6	13,6	61,2
	9	13	12,6	12,6	73,8
	10	5	4,9	4,9	78,6
	11	6	5,8	5,8	84,5
	12	2	1,9	1,9	86,4
	13	8	7,8	7,8	94,2
	14	2	1,9	1,9	96,1
	16	2	1,9	1,9	98,1
	18	2	1,9	1,9	100
	Total	103	100	100	

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 98/ Q48 Combien parmi ces personnes travaillent ?

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	1	26	25,2	25,2	25,2
	2	17	16,5	16,5	41,7
	3	24	23,3	23,3	65,0
	4	14	13,6	13,6	78,6
	5	7	6,8	6,8	85,4
	6	9	8,7	8,7	94,2
	7	6	5,8	5,8	100
	Total	103	100	100	

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 99/ Q49 Ces personnes gagnent :

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	Entre 15000 et 30000	15	14,6	14,6	14,6
	Entre 30000 et 60 000	50	48,5	48,5	63,1
	Moins de 15000	12	11,7	11,7	74,8
	Plus 60 000	26	25,2	25,2	100,0
	Total	103	100	100	

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 100/ Q50 Ces personnes travaillent :

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	Secteur informel	29	28,2	28,2	28,2
	Secteur privé moderne	33	32,0	32,0	60,2
	Secteur public	41	39,8	39,8	100
	Total	103	100	100	

Source : Mahamoud [2005a]

Tableau 101/ Q51 Qu'est ce que l'Etat pourrait faire pour vous ?

		Effectifs	%	% valide	% cumulé
Valide	Contraintes administratives	15	14,6	14,6	14,6
	Crédit	27	26,2	26,2	40,8
	énergie	26	25,2	25,2	66,0
	formation	2	1,9	1,9	68,0
	impôts	16	15,5	15,5	83,5
	marché Public	6	5,8	5,8	89,3
	soutien	11	10,7	10,7	100
	Total	103	100	100	

Source : Mahamoud [2005a]

Annexe 2/ Indicateurs de gouvernance, de la base des données «Doing Business»

Tableau 102/ Indicateurs de Gouvernance

	Années	Estimation	Ecart	Estimation	Nombre	Sources
		(-2,5 to +2,5) Djibouti	Type	(-2,5 to +2,5) MENA		
<i>Voice and Accountability</i>	2005	-0,84	0,19	-0,91	4	Freedom House, Cingranelli-Richards (CIRI), Reporters Without Borders, Global Insight
	2004	-0,85	0,20	-0,87	4	Freedom House, State Department / Amnesty International, Reporters Without Borders, World Markets Research Center
	2003	-0,88	0,21	-0,90	3	Freedom House, Reporters Without Borders, Global Insight
	2002	-0,76	0,29	-0,74	3	Freedom House, Reporters Without Borders, World Markets Research Center
	2000	-0,63	0,38	-0,80	1	Freedom House
	1998	-0,80	0,35	-0,83	1	Freedom House
	1996	-0,85	0,43	-0,78	1	Freedom House
<i>Government Effectiveness</i>	2005	-0,85	0,22	-0,21	4	African Development Bank, Brown University's Center for Public Policy, World Bank, Global Insight
	2004	-0,75	0,29	-0,08	4	Freedom House, State Department / Amnesty International, Reporters Without Borders, World Markets Research Center
	2003	-0,80	0,27	-0,06	4	African Development Bank, Brown University's Center for Public Policy, World Bank, Global Insight
	2002	-0,89	0,26	-0,11	4	Freedom House, Reporters Without Borders, World Markets Research Center
	2000	-1,14	0,36	0,00	2	African Development Bank, World Bank
	1998	-0,90	0,47	-0,14	1	World Bank
	1996	-1,09	0,47	-0,10	1	World Bank
<i>Regulatory Quality</i>	2005	-0,86	0,23	-0,28	4	African Development Bank, Brown University's Center for Public Policy, World Bank, Global Insight
	2004	-0,72	0,25	-0,20	4	African Development Bank, Heritage Foundation/Wall Street Journal, World Bank, Global Insight
	2003	-0,78	0,24	-0,20	4	African Development Bank, Brown University's Center for Public Policy, World Bank, Global Insight
	2002	-0,69	0,24	-0,24	4	African Development Bank, Brown University's Center for Public Policy, World Bank, World Markets Research Center
	2000	-0,73	0,38	-0,22	3	African Development Bank, World Bank
	1998	-0,82	0,52	-0,35	2	World Bank
	1996	-0,02	0,67	-0,17	1	World Bank
<i>Rule of Law</i>	2005	-0,87	0,21	-0,04	6	Heritage Foundation/Wall Street Journal, World Bank
	2004	-0,78	0,21	-0,01	5	African Development Bank, Heritage Foundation/Wall Street Journal, State Department / Amnesty International, World Bank, World Markets Research Center
	2003	-0,74	0,22	0,04	4	African Development Bank
	2002	-0,62	0,23	0,01	4	African Development Bank, Heritage Foundation/Wall Street Journal, World Bank, World Markets Research Center
	2000	-0,64	0,29	0,08	3	African Development Bank, Heritage Foundation/Wall Street Journal, World Bank
	1998	-0,43	0,36	0,17	2	Heritage Foundation/Wall Street Journal, World Bank
	1996	N/A	N/A	0,01	N/A	African Development Bank, World Bank, World Markets Research Center
<i>Control of Corruption</i>	2005	-0,64	0,25	-0,01	3	African Development Bank, World Bank, Global Insight
	2004	-0,74	0,28	0,01	3	African Development Bank, World Bank, World Markets Research Center
	2003	-0,88	0,28	0,02	3	African Development Bank, World Bank, Global Insight
	2002	-0,69	0,29	0,04	3	African Development Bank, World Bank, World Markets Research Center
	2000	-1,23	0,46	-0,06	2	African Development Bank, World Bank
	1998	-0,86	0,43	-0,01	1	World Bank

Source : reconstitution par nos soins

Tableau 103/ Indicateurs de gouvernance

Indicateurs	1998	2000	2002	2003	2004	2005
<i>VA</i>	-1,09	-0,77	-0,70	-0,73	-0,83	-1,03
<i>PL</i>	-1,07	-0,50	-0,41	-0,92	-0,25	-0,64
<i>GE</i>	-1,02	-1,10	-0,90	-0,77	-0,63	-0,87
<i>RQ</i>	-0,98	-0,80	-0,64		-0,75	-0,82
<i>RL</i>	-0,43	-0,64	-0,62	-0,74	-0,78	-0,87
<i>CC</i>	-0,86	-1,23	-0,69	-0,88	-0,74	-0,64

Source: World Bank [2006]

Tableau 104/ Gérer les permis administratifs

Procédures, durées et coûts nécessaires pour la construction d'un entrepôt, incluant l'obtention des licences et permis nécessaires, l'accomplissement des notifications et inspections requises et l'obtention des raccordements (eau, téléphone, électricité).

Indicateur	Djibouti	Région MENA	OCDE
Procédures (nombres)	14	19,4	14,0
Durée (jours)	195	201,4	153,3
Coût (% du revenu par hab.)	1010,6	445,7	62,2

Source: World Bank [2007]

Tableau 105/ Embaucher

Difficultés auxquelles les employeurs du pays font face.

Indicateur	Djibouti	Région MENA	OCDE
Indice de difficulté d'embauche	67	25,8	25,2
Indice de rigidité des horaires	40	42,4	39,2
Indice de difficulté de licenciement	30	31,2	27,9
Indice de rigidité de l'emploi	46	33,1	30,8
Coût d'embauche (% du salaire)	16	14,8	20,7
Coût de licenciement (salaire hebdomadaire)	56	55,6	25,7

Source: World Bank [2007]

Tableau 106/ Enregistrer une propriété

Facilité qu'ont les entreprises à enregistrer leurs titres de propriété : nombre d'étapes, durées et coûts

Indicateur	Djibouti	Région MENA	OCDE
Procédures (nombres)	7,	6,8	4,9
Durée (jours)	40	48,1	28,0
Coût (% de la valeur de la propriété)	13,2	6,6	4,6

Source: World Bank [2007]

Tableau 107/ Accès au crédit

Divulgateur de l'information sur le crédit et des droits des débiteurs et créanciers. L'indice des droits légaux s'étend de 0-10, avec 10 indiquant les lois les mieux conçues pour améliorer l'accès au crédit. L'indice sur la divulgation de l'information sur le crédit mesure la portée, l'accès et la qualité de ces indicateurs au niveau des registres publics ou des bureaux privés. Il s'étend de 0-6, avec 6 indiquant l'accès intégral à l'information sur le crédit.

Source: World Bank [2007]

Tableau 108/ Protéger les investisseurs (2008)

Indices décrivant 3 dimensions de la protection des investisseurs: transparence des transactions (indice de divulgation), conflit d'intérêt (Indice de responsabilité du directeur), habilitation des actionnaires à poursuivre les administrateurs et directeurs pour faute professionnelle (Facilité pour les actionnaires d'engager des poursuites judiciaires). Les indices oscillent entre 0 et 10, avec 10 représentant une meilleure divulgation, une plus grande responsabilité des directeurs, et plus de pouvoir pour les actionnaires et une meilleure protection des investisseurs.

Indicateur	Djibouti	Région MENA	OCDE
Indice de divulgation	5	5,8	6,4
Indice de la responsabilité du directeur	2	4,7	5,1
Indice du pouvoir des actionnaires	0	3,6	6,5
Indice de protection des investisseurs	2,3	4,7	6,0

Source: World Bank [2007]

Tableau 109/ Payer les taxes

Impôts qu'une entreprise de taille moyenne doit régler ou retenir chaque année, ainsi que les démarches administratives exigées pour le paiement des taxes.

Indicateur	Djibouti	Région MENA	OCDE
Paiement (nombre)	35	25,1	15,1
Durée (Heure)	114	236,8	183,3
Taux d'imposition totale (en pourcentage des bénéfices)	17,7	14,7	20,0

Source: World Bank [2007]

Tableau 110/ Commerce frontalier

Coûts et procédures intervenant dans l'importation et l'exportation des marchandises sont détaillées sur ce sujet.

Indicateur	Djibouti	Région MENA	OCDE
Documents à l'exportation (nombre)	8	7,1	4,5
Délai de l'exportation (en jours)	22	24,8,	9,8
Coût à l'exportation (US \$ par conteneur)	960	992.2	905,0
Documents d'importation (nombre)	6	8.0	5,0
Délai de l'importation (en jours)	18	28.7	10,4
Coûts à l'importation (\$ US par conteneur)	960	1128,9	986,1

Source: World Bank [2007]

Annexe 3/ Résultats des régressions

1. Modèle de demande de monnaie selon M1

Tableau 111/ Statistiques descriptives

Variable	Obs	Obs. avec données manquantes	Obs. sans données manquantes	Mini	Maxi	Moyenne	Ecart-type
M1	8	0	8	3,131	3,624	3,335	0,204
PIB	8	0	8	4,493	4,827	4,645	0,117
Taxe	8	0	8	3,091	3,227	3,160	0,045
inflation	8	0	8	-0,511	1,281	0,752	0,563
CIM	8	0	8	-0,192	-0,131	-0,168	0,022

Source : résultat de la régression

Tableau 112/ Matrice de corrélation

Variables	PIB	Taxe	inflation	CIM	M1
PIB	1,000	-0,960	0,467	0,925	0,939
Taxe	-0,960	1,000	-0,510	-0,888	-0,883
inflation	0,467	-0,510	1,000	0,732	0,623
CIM	0,925	-0,888	0,732	1,000	0,975
M1	0,939	-0,883	0,623	0,975	1,000

Source : résultat de la régression

Tableau 113/ Coefficients normalisés

Source	Valeur	Ecart-type	t	Pr > t	Borne inférieure (95%)	Borne supérieure (95%)
PIB	0,000	0,000				
Taxe	0,000	0,000				
inflation	-0,194	0,118	-1,641	0,162	-0,499	0,110
CIM	1,117	0,118	9,428	0,000	0,812	1,421

Source : résultat de la régression

Tableau 114/ Prédictions et résidus

Obs	Poids	M1	Préd (M1)	Résidu	Résidu std.	Ecart -type sur la préd. (Moy)	Borne inf 95% (Moy)	Borne sup 95% (Moy)	Ecart -type sur la préd. (Obs)	Borne Inf 95% (Obs)	Borne sup 95% (Obs)	Pred. Ajustée
Obs1	1	3,178	3,160	0,018	0,404	0,028	3,089	3,232	0,052	3,028	3,293	3,149
Obs2	1	3,131	3,158	-0,027	-0,611	0,025	3,093	3,222	0,050	3,029	3,287	3,171
Obs4	1	3,178	3,166	0,012	0,275	0,042	3,058	3,274	0,060	3,011	3,322	3,021
Obs5	1	3,182	3,207	-0,025	-0,565	0,019	3,158	3,255	0,047	3,085	3,329	3,212
Obs6	1	3,303	3,323	-0,020	-0,463	0,016	3,284	3,363	0,046	3,204	3,442	3,326
Obs7	1	3,481	3,434	0,047	1,089	0,019	3,385	3,483	0,048	3,311	3,556	3,423
Obs8	1	3,603	3,555	0,047	1,089	0,024	3,494	3,616	0,050	3,428	3,683	3,535
Obs9	1	3,624	3,677	-0,053	-1,217	0,032	3,595	3,760	0,054	3,538	3,817	3,741
Obs3	1	3,190	3,198	-0,008	-0,181	0,040	3,094	3,302	0,059	3,045	3,351	3,198

Source : résultat de la régression

2. Modèle de demande de monnaie selon M2

Tableau 115/ Statistiques descriptives

Variable	Observations	Obs. avec données manquantes	Obs. sans données manquantes	Mini	Maxi	Moyenne	Ecart-type
M2	8	0	8	3,254	3,735	3,463	0,197
PIB	8	0	8	4,493	4,827	4,642	0,119
Taxe	8	0	8	3,091	3,227	3,156	0,043
inflation	8	0	8	-1,609	1,281	0,615	0,930
CIM	8	0	8	-0,197	-0,131	-0,168	0,023

Source : résultat de la régression

Tableau 116/ Matrice de corrélation

Variables	PIB	Taxe	inflation	CIM	M2
PIB	1,000	-0,925	0,441	0,932	0,959
Taxe	-0,925	1,000	-0,160	-0,767	-0,854
inflation	0,441	-0,160	1,000	0,679	0,494
CIM	0,932	-0,767	0,679	1,000	0,959
M2	0,959	-0,854	0,494	0,959	1,000

Source : résultat de la régression

Tableau 117/ Coefficients normalisés

Source	Valeur	Ecart-type	t	Pr > t	Borne inférieure (95%)	Borne supérieure (95%)
PIB	0,000	0,000				
Taxe	0,000	0,000				
inflation	-0,292	0,113	-2,591	0,049	-0,581	-0,002
CIM	1,157	0,113	10,286	0,000	0,868	1,446

Source : résultat de la régression

Tableau 118/ Prédictions et résidus

Obs	Poids	M2	Préd (M2)	Résidu	Résidu std.	Ecart-type sur la préd. (Moy)	Borne inf 95% (Moy)	Borne supe 95% (Moy)	Ecart-type sur la préd. (Obs)	Borne Inf 95% (Obs)	Borne sup 95% (Obs)	Pred. Ajustée
Obs1	1	3,292	3,292	0,000	0,006	0,025	3,226	3,357	0,050	3,163	3,420	3,292
Obs2	1	3,254	3,288	-0,034	-0,795	0,024	3,226	3,351	0,049	3,161	3,416	3,304
Obs3	1	3,314	3,312	0,002	0,040	0,043	3,203	3,422	0,061	3,157	3,468	3,238
Obs5	1	3,332	3,335	-0,002	-0,056	0,020	3,284	3,385	0,047	3,213	3,456	3,335
Obs6	1	3,447	3,448	-0,001	-0,028	0,015	3,408	3,488	0,046	3,330	3,566	3,448
Obs7	1	3,614	3,557	0,056	1,303	0,018	3,511	3,604	0,047	3,437	3,678	3,545
Obs8	1	3,714	3,675	0,039	0,895	0,023	3,615	3,735	0,049	3,549	3,801	3,659
Obs9	1	3,735	3,794	-0,059	-1,365	0,032	3,712	3,876	0,054	3,656	3,932	3,865
Obs4	1	3,311	3,288	0,022	0,518	0,011	3,261	3,316	0,042	3,181	3,395	3,288

➤ Meilleure prédiction ajustée

Source : résultat de la régression

3. Résultats de la régression simple entre « Rule of Law » et poids de l'économie non observée

Tableau 119/ Statistiques descriptives

Variable	Observations	Obs. avec données manquantes	Obs. sans données manquantes	Min	Maxi	Moy	Ecart-type
Poids	6	0	6	33,700	39,700	36,450	2,420
<i>RL</i>	6	0	6	0,430	0,870	0,680	0,153

Source : résultat de la régression

Tableau 120/ Coefficients normalisés

Source	Valeur	Ecart-type	t	Pr > t	Borne inférieure (95%)	Borne supérieure (95%)
RL	-0,844	0,268	-3,149	0,035	-1,588	-0,100

Source : résultat de la régression

Tableau 121/ Prédictions et résidus

Obs	Poids	<i>RL</i>	Poids du secteur informel/IB	Préd Poids du Secteur Informel/au PIB)	Résidu	Résidu s satandard	Ecart-type sur la préd. (Moyenne)	Borne Inférieure 95% (Moy)	Borne supérieure 95% (Moy)	Ecart-type sur la préd. (Obs)	Borne Inf 95% (Obs)	Borne sup 95% (Obs)
	s											
Obs1	1	0,430	39,700	39,783	-0,083	-0,057	1,213	36,416	43,149	1,890	34,534	45,031
Obs2	1	0,640	38,300	36,983	1,317	0,908	0,616	35,273	38,693	1,576	32,609	41,358
Obs3	1	0,620	37,500	37,250	0,250	0,173	0,644	35,461	39,039	1,587	32,844	41,656
Obs4	1	0,740	34,100	35,650	-1,550	-1,069	0,644	33,861	37,439	1,587	31,244	40,056
Obs5	1	0,780	33,700	35,117	-1,417	-0,977	0,728	33,096	37,138	1,623	30,612	39,622
Obs6	1	0,870	35,400	33,917	1,483	1,022	0,999	31,145	36,690	1,761	29,028	38,806

Source : résultat de la régression

4. Résultats de la régression simple entre *Control of Corruption* et poids de l'économie non observée

Tableau 122/ Statistiques descriptives

Variable	Observations	Obs. avec données manquantes	Obs. sans données manquantes	Mini	Maxi	Moy	Ecart-type
Poids	6	0	6	33,700	39,700	36,450	2,420
<i>CC</i>	6	0	6	0,640	1,230	0,840	0,213

Source : résultat de la régression

Tableau 123/ Coefficients normalisés

Source	Valeur	Ecart-type	t	Pr > t	Borne inférieure (95%)	Borne supérieure (95%)
<i>CC</i>	0,396	0,459	0,863	0,437	-0,879	1,671

Source : résultat de la régression

Tableau 124/ Prédictions et résidus

Obs	Poids	<i>CC</i>	Poids du secteur informel/PIB	Préd (Poids du secteur informel/PIB)	Résidu	Résidu std	Ecart-type sur la préd. (Moy)	Borne inférieure 95% (Moy)	Borne supérieure 95% (Moy)	Ecart-type sur la préd. (Obs)	Borne inf 95% (Obs)	Borne Sup 95% (Obs)
Obs1	1	0,860	39,700	36,540	3,160	1,272	1,019	33,709	39,371	2,685	29,085	43,995
Obs2	1	1,230	38,300	38,206	0,094	0,038	2,274	31,892	44,519	3,368	28,855	47,556
Obs3	1	0,690	37,500	35,775	1,725	0,694	1,281	32,218	39,332	2,795	28,014	43,535
Obs4	1	0,880	34,100	36,630	-2,530	-1,018	1,035	33,755	39,505	2,691	29,158	44,102
Obs5	1	0,740	33,700	36,000	-2,300	-0,926	1,141	32,833	39,167	2,733	28,410	43,589
Obs6	1	0,640	35,400	35,550	-0,150	-0,060	1,455	31,509	39,590	2,879	27,556	43,543

Source : résultat de la régression

5. Résultats de la régression simple entre *Regulatory Quality* et poids de l'économie non observée

Tableau 125/ Statistiques descriptives

Variable	Obs	Obs. avec données manquantes	Obs. sans données manquantes	Mini	Maxi	Moy	Ecart-type
Poids	6	0	6	33,700	39,700	36,450	2,420
RQ	6	0	6	-0,720	0,860	0,533	0,616

Source : résultat de la régression

Tableau 126/ Coefficients normalisés

Source	Valeur	Ecart-type	t	Pr > t	Borne inférieure (95%)	Borne supérieure (95%)	
RQ	0,540	0,421	1,284	0,269	-0,628	1,708	

Source : résultat de la régression

Tableau 127/ Prédictions et résidus

Obs	Poids	RQ	Poids	Préd (Poids du secteur informel/PIB)	Résidu	Résidu Std	Ecart-type sur la préd. (Moy)	Borne inf 95% (Moy)	Borne sup 95% (Moy)	Ecart-type sur la préd. (Obs)	Borne inf 95% (Obs)	Borne Sup 95% (Obs)
Obs1	1	0,820	39,700	37,058	2,642	1,160	1,043	34,161	39,955	2,504	30,105	44,012
Obs2	1	0,730	38,300	36,867	1,433	0,629	0,985	34,133	39,601	2,481	29,980	43,754
Obs3	1	0,730	37,500	36,867	0,633	0,278	0,985	34,133	39,601	2,481	29,980	43,754
Obs4	1	0,780	34,100	36,973	-2,873	-1,262	1,015	34,155	39,791	2,493	30,052	43,894
Obs5	1	-0,720	33,700	33,791	-0,091	-0,040	2,270	27,488	40,095	3,215	24,864	42,719
Obs6	1	0,860	35,400	37,143	-1,743	-0,766	1,075	34,159	40,127	2,518	30,152	44,133

Source : résultat de la régression

Annexe 4/ Résultats des AFC

6. Analyse factorielle discriminante (contrôle et taille)

Tableau 128/ Valeurs propres

	F1
Valeur propre	0,023
Discrimination (%)	100,000
% cumulé	100,000

Source : résultat de l'AFC

Tableau 129/ Matrice de confusion pour l'échantillon d'estimation

de \ Vers	NON	OUI	Total	% correct
NON	0	30	30	0,00%
OUI	0	71	71	100,00%
Total	0	101	101	70,30%

Source : résultat de l'AFC

Annexe 5/ Questionnaire de l'enquête 2005

I. CARACTERISTIQUES DE L'ENTREPRISE ET DU PERSONNEL

1. Sexe :

(1) M..... ☐

(2) F..... ☐

2. Cette activité vous appartient-elle :

(1) à vous-même ou à votre famille ☐

(2) à vous et des associés ☐

(3) à quelqu'un qui vous paie un salaire ... ☐

3. Avez-vous des activités qui vous procurent des revenus en dehors de celle-ci ?

OUI..... ☐

NON..... ☐

4. Si Oui lesquelles ?

(1) Salarié du secteur public ☐

(2) Salarié du secteur privé..... ☐

(3) A votre compte dans le service..... ☐

(4) A votre compte dans le commerce..... ☐

(5) Chez un petit artisan ou commerçant ☐

(6) Autres (Précisez) ☐

5. A quel âge avez-vous commencé à travailler pour un salaire ou une rémunération ?

.....

6. Quelles sont les activités que vous avez exercées avant l'actuelle :

(1) Aucune ☐

(2) Salarié dans une entreprise privée moderne ☐

(3) Salarié dans le secteur public..... ☐

(4) A votre compte dans l'artisanat, prod/service..... ☐

(5) Dans le petit commerce..... ☐

7. Combien des personnes travaillent dans votre entreprise ?

.....

8. Comment vous avez recruté votre personnel ?

- (1) *Relation familiale ou amicale*.....
(2) *Candidature spontanée*.....
(3) *Autres (Précisez)*.....

9. Ils sont en majorité de quelle nationalité ?

- (1) *Djiboutienne*.....
(2) *Somalienne*.....
(3) *Ethiopienne*.....
(4) *Yéménite*.....
(5) *Autre*.....

10. Quel est le mode de rémunération ?

- (1) *Journalier*.....
(2) *Mensuel*.....
(3) *Autres (Précisez)*

11. Tenez- vous un moyen d'enregistrement ?

- (1) *OUI*.....
(2) *NON*.....

12. En quelle année avez-vous créé cette Entreprise ?

.....

II. Financement

13. Avez-vous Déjà essayé d'obtenir un crédit bancaire ?

- (1) *OUI*.....
(2) *NON*.....

14. Si on vous a refusé un prêt ou si vous n'avez jamais essayé, quelles en furent les raisons ?

- (1) *Procédure trop longue*.....
(2) *Il est impossible de satisfaire aux conditions requises*.....
(3) *Insuffisance ou manque de garanties à fournir*.....
(4) *Les autorités ne s'intéressent pas aux petits commerçants*.....
(5) *Pas vraiment intéressé ou pas besoin de crédit*.....
(6) *Recours à d'autres sources plus accessibles*.....

15. Pensez-vous que le fait de ne pas être entièrement en règle avec les autorités (administra.fiscale...) vous empêche d'accéder aux crédits ?

(1) Si OUI Comment ?

(2) Si NON Pourquoi ?

16. Quels étaient les montants des prêts obtenus ?

.....

17. En quoi les avez-vous utilisées ?

(1) Achat de véhicule.....

(2) Agrandissement du local.....

(3) Remboursement de dettes.....

(4) Autres(Précisez).....

III. ANALYSE DE L'ACTIVITE

18. A quels investissements avez-vous réalisé dans votre Entreprise ?

19. A Combien estimez-vous les ventes ou services dans un mois ?

20. Estimez-vous que vous votre marché :

(1) s'est rétréci.....

(2) est resté stable.....

(3) S'est élargi.....

21. En quoi auriez-vous besoin pour développer votre activité et améliorer votre revenu ?

(1) Accès au crédit pour investir.....

(2) Cours de formation (Gestion, Mécanique...).....

(3) Elargissement de la clientèle.....

(4) Améliorations des infrastructures et des services publics.....

(5) Réduction des taxes et des impôts

(6) Simplification des formalités administratives exigées.....

(7) Programme d'appui aux PME.....

22. Quels sont les trois principaux problèmes que vous rencontrez dans votre activité ? Indiquez l'ordre d'importance de 1 à 7)

- | | |
|---|----------------------|
| (1) Rétrécissement de la clientèle..... | <input type="text"/> |
| (2) Concurrence excessive..... | <input type="text"/> |
| (3) Coût élevé ou difficulté à trouver des pièces détachées..... | <input type="text"/> |
| (4) Pénurie ou coût élevé de la main d'œuvre qualifiée..... | <input type="text"/> |
| (5) Absence d'infrastructure et de services publics..... | <input type="text"/> |
| (6) Taxes et autres paiements à l'Etat..... | <input type="text"/> |
| (7) Nombre élevé des formalités et contrôles par l'administration | <input type="text"/> |

IV. PRESCRIPTIONS LEGALES

23. Avez-vous eu une autorisation administrative pour exercer votre activité ?

- | | |
|-------------------|----------------------|
| (1) OUI..... | <input type="text"/> |
| (2) NON..... | <input type="text"/> |
| (3) EN COURS..... | <input type="text"/> |

24. Si oui lesquelles :

- | | |
|--|----------------------|
| (1) inscription au registre de commerce..... | <input type="text"/> |
| (2) Obtention d'une autorisation municipale..... | <input type="text"/> |
| (3) Une déclaration de patente..... | <input type="text"/> |

25. Quels étaient les coûts monétaires et en temps de ces différentes procédures ?

- | | |
|--|----------------------|
| (1) Coût monétaire..... | <input type="text"/> |
| (2) Coût en temps (nombre de jours)..... | <input type="text"/> |

26. Si non pourquoi vous n'avez pas demandé cette autorisation ?

Expliquez.....

27. Avez-vous été contrôlé par l'administration pendant les deux dernières années ?

- | | |
|-------------------------------|----------------------|
| (1) Si OUI..... | <input type="text"/> |
| (2) Si NON, (Passez Q33)..... | <input type="text"/> |

28. Avez-vous subi sanctions et amendes ?

- | | |
|--------------|----------------------|
| (1) OUI..... | <input type="text"/> |
| (2)NON..... | <input type="text"/> |

29. Si OUI, parce que :

- (1) Délai d'acquittement des obligations dépassé.....☐
- (2) Fausse déclaration.....☐
- (3) Méconnaissance des obligations.....☐
- (4) Injustement.....☐

30. Avez-vous eu des voies de recours ?

- (1) OUI.....☐
- (2) NON (Passez Q33).....☐

31 Si OUI, les avez-vous utilisées ?

- (1) OUI.....☐

32. Si NON, quelles en étaient les raisons ?

- Procédure trop longue.....☐
- Procédure trop chère.....☐
- Ne connaissait pas leur existence.....☐
- Autres.....☐

V. GROUPEMENT PROFESSIONNEL

33. Etes-vous membre d'une association professionnelle ou d'un groupement d'entraide ?

(Si NON, Passez Q36)

- (1) OUI.....☐
- (2) NON.....☐

34. Si OUI, êtes-vous membre actif d'une association ou d'un groupement comme :

- (1) Syndicat.....☐
- (2) Chambre de commerce.....☐
- (3) Tontine.....☐
- (4) Aucune.....☐
- (5) Autres.....☐

35. Quels en sont les avantages ?

- (1) Défenses des intérêts professionnels.....☐
- (2) Accès au crédit pour les besoins de l'activité.....☐
- (3) Accès au crédit pour les dépenses familiales.....☐
- (4) Autres.....☐

VI. MENAGE

36. Combien y-a-t-il des personnes qui habitent chez-vous dont vous avez la charge ?

.....

37. Combien parmi ces personnes travaillent et ont un revenu et un salaire ?

.....

38. Ces personnes gagnent :

<i>Moins de 15000 Fdj</i>	
<i>15000 Fdj à 30000 Fdj</i>	
<i>30000 Fdj à 60 000 Fdj</i>	
<i>Plus 60 000 Fdj</i>	

39. Ces personnes travaillent :

<i>(1) Secteur public</i>	
<i>(2) Secteur privé moderne</i>	
<i>(3) Secteur informel</i>	

40. Qu'est-ce que l'Etat pourrait faire pour vous; pour aider votre activité et améliorer votre revenu ?

.....

18. Quels investissements avez-vous réalisé dans votre Entreprise?							
Investissements		Valeur d'achat(1)		Etat	Année Achat		Source de Financement
	Nb	Valeur de revente(2)		Achat	Année	Mois	(B)
		(1)	(2)	(A)			
Terrain							
Construction							
Véhicules							
Machines&Equipement							
-							
-							
-							
-							
-							
Outils Electriques							
-							
-							
-							
Auto.Outils/Petit Mat.							
Mobilier de Travail							
Total							
<u>(A) Etat de l'achat</u>		<u>(B) Source de financement</u>					
1) Neuf		1) Autofinancement		5) Petit prêteur			
2) D'occasion		2) Prêt de famille		6) Emprunt à la banque			
3) Propre fabrication		3) Prêt d'amis		7) Prêt d'association			
4) Récupération		4) Tontines		8) Héritage ou don			

19. (Inscrire la valeur et puis cocher d'une croix les mois correspondants)

Mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Bon													
Moyen													
Mauvais													

Table des matières

Remerciements	4
Sigles	5
Liste des tableaux	8
Liste des graphiques et encadrés	10
Introduction générale.....	11
1. Hypothèses et méthodologie	14
1.1 Hypothèses	14
1.2. Méthodologie : champ empirique et instruments d'analyse.....	15
2. Démarche et structure de la thèse.....	17
Chapitre 1 : Contraintes structurelles de l'économie djiboutienne	19
Introduction	19
I. Analyse macroéconomique et sectorielle.....	22
1. Analyse macroéconomique	22
1.1. Evolution de la situation économique durant la décennie 1990.....	22
1.1.1. Période pré-ajustement: 1991-1995	22
1.1.2. Période d'ajustement structurel: 1996-1999	23
1.2. Evolution de la situation économique depuis 2000.....	23
1.2.1. Une pression fiscale importante	25
1.2.2. Un taux de change surévalué.....	25
1.2.3. Des ressources souvent gaspillées.....	26
2. Les principaux secteurs de l'activité économique.....	28
2.1. Les entreprises publiques	28
2.1.1. Les activités portuaires.....	28
2.1.2. Electricité de Djibouti (EDD)	29
2.1.3. Office nationale des eaux de Djibouti (ONED)	31
2.1.4. Aéroport international de Djibouti (AID)	32
2.1.5. Chemin de fer djibouto-éthiopien (CDE).....	33
2.2. Le secteur privé	33
2.2.1. Les banques	33
2.2.2. L'exploitation du sel.....	34
2.2.3. Le tourisme.....	35

3. Pauvreté et développement.....	36
3.1. Pauvreté et marché du travail	36
3.1.1. Le chômage structurel	36
3.2.2. Pauvreté et participation au marché du travail	37
3.2. Pauvreté et inégalités.....	38
II. L'économie non observée.....	39
1. Approche indirecte	39
1.1. Estimation selon la méthode «cash/dépôt»	40
1.1.1. Définition et résultats	40
1.1.2. Intérêts et limites de la méthode «cash/dépôt».....	41
1.2. Estimation selon la méthode de la demande de monnaie.....	42
1.2.1. Spécification de la méthode	42
1.2.1.1. Estimation de M1	43
1.2.1.2. Estimation de M2	45
1.2.2. Limites de la méthode	48
1.3. Approche par les transactions	48
1.3.1. Calcul des variables intermédiaires.....	48
1.3.2. Limites.....	51
2. Analyse des activités informelles et estimation de leur poids dans le PIB officiel (approche directe).....	51
2.1 Analyse des caractéristiques des unités économiques informelles	52
2.1.1. Statut des unités économiques informelles	52
2.1.2. Prédominance des activités de commerce.....	54
2.1.3. Age des unités économiques informelles.....	55
2.1.4. Investissement et gestion des unités économiques informelles	56
2.1.4.1. Montant du capital investi	56
2.1.4.2. Marché des biens.....	56
2.1.5. Emploi et caractéristiques de la main d'œuvre des unités informelles	57
2.2. Estimation du poids de l'économie informelle (approche directe)	59
2.2.1. Valeur ajoutée nette des entreprises	59
2.2.2. Productivité du travail et dynamique des entreprises.....	61
Conclusion.....	62

Chapitre 2 : Coûts de transaction, Institutions et Développement	63
Introduction	63
I. Les concepts théoriques	64
1. Marché <i>versus</i> firme, l'internalisation des coûts et les limites	64
1.1. Coûts de fonctionnement du marché	64
1.2. Les gains de l'internalisation.....	65
1.3. Limite de l'internalisation	66
2. Les droits de propriété, les contrats complets et la rationalité limitée	66
2.1 Les droits de propriété.....	66
2.2. La nature des contrats.....	68
2.3. Les limites de la rationalité	68
3. Les contrats incomplets et l'opportunisme.....	69
3.1. Les contrats incomplets.....	69
3.2. Les origines des comportements opportunistes.....	70
3.3. L'opportunisme au cours de l'exécution des contrats.....	71
3.4. La protection contre l'opportunisme	72
3.5. Les clauses de protection.....	72
3.6. Les avantages des contrats spécifiques	73
4. Confiance et relations contractuelles.....	73
4.1. Définition du concept.....	74
4.2. Les attributs de la confiance.....	75
4.3. La confiance comme produit du contrat ou la confiance comme substitut du contrat.....	76
II. Institutions et développement.....	80
1. Les droits de propriété à travers les exemples historiques	80
1.1. Définition de la notion d'«institution».....	80
1.2. Le respect du droit de propriété stimule les activités économiques.....	81
1.3. L'essor de l'Occident	83
1.4. Le déclin de l'Amérique latine et de l'empire ottoman	84
2. Les indicateurs institutionnels de la Banque Mondiale.....	85
2.1. Définition des indicateurs institutionnels utilisés.....	85
2.2. Des bonnes institutions accroissent le revenu	87
2.3. Des bonnes institutions réduisent l'instabilité de la croissance	88
2.4. Respect de droit de propriété, facteur déterminant de la croissance	89

2.5. Reformes institutionnelles et politiques macroéconomiques	89
Conclusion.....	91
Chapitre 3 : Analyse du secteur informel et ses relations avec les institutions.....	92
Introduction	92
I. Marché des biens et marché du travail.....	93
1. L'analyse de Lewis, Harris-Todaro, Fields et les modèles intersectoriels.....	93
1.1. Le modèle de Lewis	93
1.2. Le modèle de Harris-Todaro	93
1.3. Le modèle de Fields [1975, 1990].....	94
1.4. Modèles intersectoriels et dynamiques du marché des biens	95
2. Définitions du secteur informel.....	96
2.1. Les activités illégales	97
2.2. Les activités de l'économie souterraine	97
2.3. Les activités de l'économie informelle	97
II. L'analyse néo-institutionnaliste.....	102
1. Analyse du cadre institutionnel des micro-entreprises du secteur informel.....	103
1.1. Enregistrement des entreprises.....	104
1.2. Normes et marché des biens.....	106
1.2.1. Les micro-entreprises du secteur informel respectent généralement les règlements ...	106
1.2.2. Le respect des prescriptions dépend de l'attitude de l'Etat.....	107
1.3. L'accès aux marchés publics.....	107
1.4. Respect de la législation sociale.....	108
1.5. La contrainte fiscale	110
1.6. Le problème du financement.....	112
2. Arrangement institutionnel et réduction des coûts de transaction.....	114
2.1. Règlement des litiges dans les unités informelles	114
2.1.1. Médiation	114
2.1.2. L'arbitrage.....	114
2.1.3. Des modes de règlements moins onéreux et adaptés aux acteurs du secteur informel	115
2.2. Coopération contre compétition du marché	115
2.3. Arrangement contractuel : le cas des <i>hawalas</i> , les agences de transfert d'argent.....	117
2.3.1. La théorie des clubs homogènes : le modèle de Buchanan	117
2.3.2. Les <i>hawalas</i> comme clubs homogènes	118

2.3.3. Rationalité limitée, opportunisme dans une transaction d'un système de <i>hawala</i>	119
2.3.4. Caractéristiques des agents.....	121
Conclusion.....	123
Chapitre 4 : Impacts des dysfonctionnements des institutions sur l'activité économique	125
Introduction	125
I. Base de données et indicateurs de gouvernance	126
1. Indicateurs d'évaluation du système politique	126
1.1. « <i>Political stability</i> », « <i>Government effectiveness</i> » : pouvoir exorbitant de l'exécutif	126
1.2. « <i>Voice and accountability</i> »	127
2. Indicateurs d'évaluation des performances économiques	128
2.1. L'indice « <i>Regulatory quality</i> : une bureaucratie décourageante	128
2.2. L'indice « <i>Rule of Law</i> » : le système judiciaire est le maillon faible des institutions	130
2.2.1. Organisation	130
2.2.2. Règles de fonctionnement	130
2.2.3. Dysfonctionnements.....	131
2.3. L'indice « <i>Control of Corruption</i> ».....	133
II. Base de données « <i>Doing Business</i> ».....	135
1. Contraintes entrepreneuriales	136
2. Un régime fiscal discriminatoire et inefficace	137
3. Le droit du travail.....	139
3.1. Le code de travail d'outre Mer de 1952	139
3.2. Réformes institutionnelles : quels résultats ?	141
4. Respect des contrats et inefficacité des tribunaux.....	142
5. La procédure de faillite	144
5.1. L'intérêt de la procédure	144
5.2. Le dispositif en vigueur à Djibouti.....	145
5.3. L'application du dispositif	145
5.4. Coût de la procédure collective	146
Conclusion.....	148
Chapitre 5 : Contraintes institutionnelles et secteur informel	149
Introduction	149
I. Mauvaise performance des institutions et poids l'ENO dans le PIB officiel	151
1. Lien entre qualité des institutions et poids de l'ENO dans le PIB officiel.....	151

1.1. Corrélation entre poids de l'ENO dans le PIB officiel et indicateurs de gouvernance ...	152
1.2. La qualité de la justice est déterminante pour expliquer le poids de l'ENO dans le PIB officiel	152
1.3. L'efficacité de l'administration et le contrôle de la corruption expliquent peu le poids de l'ENO dans le PIB officiel	154
1.4. Quelques enseignements	155
2. La réglementation des micro-entreprises	155
2.1. Le respect des prescriptions légales	155
2.1.1. Principales procédures et formalités exigées	156
2.1.1.1. Enregistrement des statuts	156
2.1.1.2. Régime fiscal	157
2.1.1.2.1. Impôt sur le bénéfice	157
2.1.1.2.2. Impôt sur les traitements et salaires	158
2.1.1.2.3. La patente	158
2.1.2. Les raisons de la sous fiscalisation du secteur informel	159
2.1.2.1. Une administration fiscale peu performante	159
2.1.2.2. Des méthodes de recouvrement qui favorisent la corruption	160
2.2. Accès aux marchés publics	163
2.3. Principaux problèmes rencontrés et besoins manifestés	164
II. Contraintes institutionnelles et blocage du développement des micro-entreprises	165
1. Origine et définition du phénomène de « <i>missing-middle</i> »	165
2. Mobilité des micro-entreprises	166
2.1. Définition des mesures de la mobilité des micro-entreprises	166
2.2. Analyse de la mobilité des entreprises	167
2.3. La mobilité inter-segments sur la période étudiée	169
3. Facteurs explicatifs de la croissance des micro-entreprises du secteur informel	171
3.1. Résultats de l'AFD	171
3.2. Interprétation des résultats	174
3.2.1. Les contrôles obligent les micro-entreprises à se conformer au cadre légal	174
3.2.2. Les contrôles de l'administration dépendent de la taille de l'entreprise	175
3.2.3. Les contrôles de l'administration expliquent relativement le phénomène de « <i>missing middle</i> »	176
Conclusion	178

Chapitre 6 : Le financement du secteur informel	180
Introduction	180
I. Analyse théorique de l'émergence de la finance informelle, offre et demande de financement formel et informel et les différents programmes d'appui	181
1. Analyse théorique.....	181
1.1. L'approche de Mc Kinnon et Shaw.....	181
1.2. L'analyse néo-structuraliste	183
2. Offre et demande de financement formel et informel	185
2.1. Financement formel.....	185
2.1.1. Financement bancaire.....	185
2.1.2. Financement formel public.....	188
2.2. Financement informel	189
2.2.1. <i>Hagba</i> ou tontine.....	189
2.2.2. <i>Bill</i> ou <i>marsouf</i>	190
2.2.3. Les prêts individuels.....	190
3. Les différents programmes d'appui.....	191
3.1. Programme Caritas	191
3.2. Le Fonds Social de Développement.....	191
II. Les activités de transferts d'argent : les <i>hawalas</i>	195
1. Similitude avec la lettre de change.....	195
1.1. Origine historique du système.....	195
1.2. La lettre de change	196
2. Fonctionnement du système	198
3. Les <i>hawalas</i> : caractéristiques par rapport aux autres activités de la micro-finance	199
3.1. Les traits dominants	199
3.2. Qui utilise le <i>hawala</i> ?.....	200
Tableau 58/ Flux d'argents envoyés (en valeur absolue et %).....	200
3.3. Performance des institutions de <i>hawalas</i>	203
4. Impact des fonds de <i>hawalas</i> sur l'économie.....	204
5. Difficultés à réglementer.....	206
5.1. Difficultés à suivre les mouvements des flux.....	206
5.2. Les pouvoirs publics djiboutiens : entre tolérance et volonté d'agir.....	208
Conclusion.....	209

Conclusion générale	210
Bibliographie	216
Annexe 1/ Enquêtes sur le secteur informel [PECTA, 1980 ; PATARE, 2001; Mahamoud, 2005a].....	229
Annexe 2/ Indicateurs de gouvernance, de la base des données « <i>Doing Business</i> »	240
Annexe 3/ Résultats des régressions	244
Annexe 4/ Résultats des AFC.....	249
Annexe 5/ Questionnaire de l'enquête 2005	250
Table des matières	257

Contraintes institutionnelles et réglementaires et le secteur informel à Djibouti

Résumé

Cette thèse vise à identifier les contraintes institutionnelles et réglementaires qui limitent le développement des unités informelles à Djibouti en faisant à la fois une analyse microéconomique et macroéconomique. L'examen des institutions montre que des habitudes (corruption, passe droit) en matière de règlement de l'administration créent des coûts de transaction et obligent les micro-entreprises à se réfugier dans le secteur informel. Un modèle de régression montre que la qualité de la justice (mesurée par l'indicateur de *Rule of Law* de la Banque mondiale) est une variable déterminante pour expliquer le poids de l'économie non observée et donc celui du secteur informel, dans le PIB officiel. La dynamique des micro-entreprises est appréhendée à partir de 2 enquêtes (2001 et 2005) portant sur le même échantillon. L'analyse de la mobilité à l'aide de matrices de transition révèle l'existence non pas d'un seul seuil infranchissable, mais plutôt de trois (1 actif, 2-5 actifs, 6-9 actifs et 10 actifs et plus) et confirme la thèse du «*missing-middle*». L'analyse factorielle discriminante indique que la légalité est une variable déterminante pour expliquer le blocage apparent des micro-entreprises au-delà de 6 à 9 actifs. Enfin, l'enquête 2007 sur les activités de transfert d'argent (*hawalas*) montre leur impact important sur le plan macroéconomique ; elle suggère la prise en compte de la spécificité et de l'utilité de ces institutions comme un dispositif complémentaire aux banques dont l'intégration dans le système financier formel devrait être facilitée.

Discipline : Sciences économiques

Mots-clés : Contrat, corruption, coût de transaction, économie non observée, *hawalas*, légalité, institutions, micro-entreprise, «*missing-middle*», opportunisme, secteur informel

Institutional and regulatory And the informal sector in Djibouti

Abstract

This research seeks to detect the institutional and regulatory constraints that limit the development of informal units in Djibouti by both the macroeconomic and microeconomic analysis. The review shows that institutional habits (corruption, going right) in regulation created transaction costs and force small businesses to take refuge in the informal sector. A regression model shows that the quality of justice (as measured by this indicator of Rule of Law of the World Bank) is a determining variable in explaining the weight of the non-observed economy and hence the informal sector in GDP official. The dynamics of micro-enterprises is approached from 2 surveys (2001 and 2005) on the same sample. The analysis of mobility through transition matrices reveals the existence of three thresholds (1 employee, 2-5 employees, 6-9 employees and 10 employees and more) and not only one single threshold, albeit it confirms the thesis of «*missing-middle*». The discriminating factor analysis indicates that the law is a crucial variable that explains the apparent blocking of micro-enterprises beyond 6 to 9 employees. Finally, the 2007 survey on the money transfer activities (*hawalas*) shows that these institutions have a significant impact on the macroeconomic level and suggests that their usefulness and specificity should be taken into account in order to integrate this banking device within the formal financial system.

Discipline: Economics

Key words: Contract, corruption, *hawalas*, legality, informal sector, institutions, missing-middle, non-observed economy, opportunism, small businesses, transaction cost

JEL classification: O11, O14, O15, O16, O17, O23, O38, O43, O55, P14